

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Vliv společné měny euro na zahraniční obchod Španělska

The Impact of Common Currency Euro on Spain's Foreign Trade

Student:

Bc. Martin Berger

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Kateřina Dvoroková, Ph.D.

Ostrava 2014

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Martin Berger**
Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210T004 Eurospráva
Specializace: 00 Eurospráva
Téma: **Vliv společné měny euro na zahraniční obchod Španělska**
The Impact of Common Currency Euro on Spain's Foreign Trade

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teoreticko-metodologická východiska zahraničního obchodu a otevřenosti ekonomiky
3. Makroekonomická analýza a vývoj španělské ekonomiky od roku 1986 do současnosti
4. Analýza účinku vstupu Španělska do eurozóny na jeho zahraniční obchod
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

BALDWIN, Richard a Charles WYPLOSZ. *The Economics of European Integration*. 4rd ed. New York: McGraw-Hill, 2012. 560 s. ISBN 978-00-771-3172-2.

DE GRAUWE, Paul. *Economics of Monetary Union*. 9th ed. New York: Oxford University Press, 2012. 280 s. ISBN 978-01-996-0557-6.

MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011. 357 s. ISBN 978-80-251-3421-4.


Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.


Vedoucí diplomové práce: **Ing. Kateřina Dvoroková, Ph.D.**

Datum zadání: 22.11.2013

Datum odevzdání: 25.04.2014




Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry


prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlášení

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracoval samostatně a uvedl jsem veškeré použité zdroje.“

Ostrava, 25. dubna 2014

.....

Bc. Martin Berger

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval Ing. Kateřině Dvorokové, Ph.D. za věnovaný čas, cenné rady a odbornou pomoc při vypracování mé diplomové práce.

Obsah

1	Úvod.....	5
2	Teoreticko-metodická východiska zahraničního obchodu a otevřenosti ekonomiky	7
2.1	Funkce zahraničního obchodu	7
2.2	Význam zahraničního obchodu pro ekonomiku země	8
2.3	Vývoj teorie zahraničního obchodu.....	9
2.3.1	Klasické teorie zahraničního obchodu	10
2.3.2	Neoklasické teorie zahraničního obchodu.....	11
2.3.3	Alternativní teorie zahraničního obchodu	13
2.4	Teorie celní unie	15
2.5	Teorie optimální měnové oblasti	17
2.5.1	Poptávkové šoky	17
2.5.2	Kritéria OCA	18
2.5.3	Je eurozóna OCA?.....	21
2.6	Teorie efektu společné měny na zahraniční obchod.....	22
2.6.1	Před EMU.....	22
2.6.2	Po zavedení Evropské měnové unie (EMU)	25
2.7	Teorie otevřené ekonomiky	28
2.8	Metodika.....	29
3	Makroekonomická analýza a vývoj španělské ekonomiky od roku 1986 do současnosti	35
3.1	Vstup do ES	36
3.2	Španělská ekonomika v období 1985 až 2000.....	38
3.2.1	Faktory růstu	40
3.2.2	Přijmutí jednotné měny	43
3.3	10 let eura	45
3.4	Ekonomická krize 2008-2014.....	49
3.4.1	Cenová bublina na trhu s nemovitostmi	49
3.4.2	Globalizace španělských firem.....	51
3.4.3	Dopady krize	52
3.4.4	Bankovní sektor.....	55
3.5	Budoucí vývoj.....	56
3.6	Zahraniční politika.....	57
3.6.1	Zahraniční politika pro Středozeří a Latinskou Amerikou.....	58
3.6.2	Předsednictví v Radě EU.....	60

4	Analýza účinku vstupu Španělska do eurozóny na jeho zahraniční obchod.....	63
4.1	Nejvýznamnější partneři v zahraničním obchodě	63
4.2	Teritoriální zaměření vývozu.....	64
4.2.1	Tempo růstu vývozu.....	65
4.2.2	Podíly vývozu dle vybraných oblastí	67
4.3	Otevřenost španělské ekonomiky	69
4.4	Komoditní struktura španělského vývozu	72
4.4.1	Vývoz podle kategorie produktů SITC	73
4.4.2	Hlavní vývozní produkty.....	75
4.5	PZI	77
4.6	Současná situace španělské ekonomiky	81
5	Závěr.....	84
	Seznam použité literatury	87
	Seznam zkratk	92
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	
	Seznam příloh	
	Přílohy	

1 Úvod

Na počátku roku 1999 přijalo Španělsko spolu s dalšími deseti státy Evropské unie (EU) jednotnou měnu, čímž dochází ke vzniku eurozóny. Dozajista pro každou zemi představuje opuštění vlastní měny a přijetí nové oficiální měny rozhodnutí velmi významné a historické, které se pojí zejména s otázkou očekávaných přínosů a nákladů vycházejících z užívání eura.

Za největší přínos zavedení jednotné měny je považován nárůst obchodní výměny mezi zeměmi formujícími měnovou unii, a to důsledkem nižších transakčních nákladů a odstranění kurzového rizika. V kontrastu s růstem obchodu je za hlavní náklad přijetí evropské měny považována ztráta nezávislé autonomní měnové a kurzové politiky.

Předpoklady pro přijetí eura jsou pro každou zemi rozdílné. V případě Španělska se jedná o celou řadu faktorů vycházejících z historického vývoje a ekonomické struktury země. Aktivním zapojením do evropské integrace a přijetím jednotné měny dalo Španělsko důrazně najevo podporu evropských hodnot a zájem stát se pevnou součástí EU.

Cílem této práce je posoudit vliv zavedení eura v roce 1999 na zahraniční obchod Španělska, a nalézt ostatní faktory, které významně působily na obchodní výměnu.

Ke splnění stanoveného cíle byly vymezeny následující hypotézy: Za prvé, členství v měnové unii vede k nárůstu obchodní výměny na úkor třetích zemí. Za druhé, teritoriální a komoditní struktura se vyvíjí v souladu s hypotézou specializace.

Pro zpracování diplomové práce byla využita metoda historická k nástinu vývoje španělského hospodářství po vstupu do Evropských společenství, metoda komparace pro srovnání vývoje zahraničního obchodu před a po přijetí eura a také metoda dedukce pro zhodnocení přínosu jednotné měny.

Pro zpracování praktické části této práce byla použita zejména statistická data poskytovaná španělskou centrální bankou, Světovou bankou, Evropskou centrální bankou, Evropským statistickým úřadem, Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, španělským Národním statistickým institutem a španělským Ministerstvem ekonomie a konkurenceschopnosti. Využity byly také práce významných ekonomů, kterými jsou například Baldwin a Krugman.

První část práce zahrnuje teoretické základy, které poslouží za účelem dosažení stanoveného cíle a hypotéz. Nejprve bude zmapován vývoj teorií zahraničního obchodu. V souvislosti s integračními procesy a měnovou unií bude uvedena teorie celní unie a teorie optimální měnová oblast. Popsány budou dále také teorie zabývající se efektem společné měny na zahraniční obchod a studie zabývající se touto teoretickou oblastí, jenž se nově vyvíjí v posledních dvaceti letech. V závěru první části bude zařazena také metodika, ze které bude vycházeno v praktické části diplomové práce.

Prostřední část práce se věnuje makroekonomické analýze a vývoji španělské ekonomiky od roku 1986 do současnosti. Pozorování je zaměřeno na porovnání období před a po zavedení eura, přičemž je vymezeno třemi důležitými mezníky moderní španělské historie, a to vstupem do ES, přijetím eura a nakonec světovou finanční krizí v roce 2007. Přiblížena bude situace ekonomiky před krizí a její následný dopad na španělské hospodářství. Následně bude věnována pozornost současnému stavu ekonomiky a očekávanému vývoji v blízké budoucnosti. Závěr prostřední části práce se bude zabývat španělskou zahraniční politikou a předsednictvím v radě EU.

Poté již budou analyzovány účinky vstupu Španělska do eurozóny na jeho zahraniční obchod. Uvedeni budou hlavní obchodní partneři a dále bude věnována pozornost vývoji teritoriální a komoditní struktury španělského zahraničního obchodu v rámci eurozóny, zbytku EU a zbytku světa. Konec poslední části diplomové práce pak bude zaměřen na vývoj míry otevřenosti španělské ekonomiky a následně také na analýzu přílivu a odlivu přímých zahraničních investic.

2 Teoreticko-metodická východiska zahraničního obchodu a otevřenosti ekonomiky

Zahraniční obchod je považován za historicky nejdůležitější a nejrozšířenější součást vnějších ekonomických vztahů v ekonomice země. Představuje spojení vnitřního hospodářství země se světovou ekonomikou a významně napomáhá rozvoji výrobních sil a mezinárodní dělby práce. Jedná se o směnu zboží, kdy dochází k překročení hranice jednotlivého státu či ekonomického celku, jde tedy o směnu zboží se zahraničím. Předmětem směny zahraničního obchodu jsou mimo zboží také služby a práva duševního vlastnictví. Pestrost vnějších ekonomických vztahů jednotlivé země vzrůstá v závislosti na její ekonomické vyspělosti, velikosti a otevřenosti ekonomiky. Kromě pojmu zahraniční obchod se lze v odborné literatuře setkat s pojmem *mezinárodní obchod*, jehož vymezení je podle některých autorů víceméně podobné. Žák (1999) definuje mezinárodní obchod jako toky boží, které jsou předmětem obchodů mezi jednotlivými ekonomikami, a jsou měřeny objemem světových vývozu a dovozu (Fojtíková, 2009).

Otevřenost ekonomiky se odvíjí od stupně zapojení do zahraničně ekonomických vztahů. Ekonomická teorie vymezuje dva krajní případy, a to ekonomiku, která nepřichází do styku s ostatními světovými ekonomikami – uzavřená ekonomika a ekonomiku, která se volně stýká s ostatními světovými ekonomikami – otevřená ekonomika. Interakce otevřené ekonomiky s jinými ekonomickými celky probíhá prostřednictvím směny zboží a služeb na světových trzích výrobků a prostřednictvím směny aktiv na světových finančních trzích (Mankiw, 1999).

2.1 Funkce zahraničního obchodu

Každá národní ekonomika disponuje rozdílnými zdroji a je vystavena rozdílným zahraničním vlivům vyplývajícím zejména z velikosti a ekonomické vyspělosti dané země. Nicméně i přesto lze vymezit určité obecně platné funkce zahraničního obchodu (Majerová a Nezval, 2011):

- transformační funkce,
- transmisní funkce,
- růstová funkce,
- bariéra rozvoje ekonomiky.

Transformační funkce vychází ze samotné prvotní podstaty zahraničního obchodu. Je založena na vytváření vnitřní ekonomické rovnováhy dané země, které by jinak národní ekonomika nemohla dosáhnout z důvodu nedostačujících přírodních podmínek (nevhodné klima, limitovaná surovinová základna apod.) či z důvodu svých ekonomických limitů (omezený objem pracovní síly, technologická úroveň, apod.). Transformační funkce tedy umožňuje změnu struktury domácí produkce na strukturu požadovanou, vede k diverzifikaci ekonomiky a rozšiřuje komoditní strukturu země. Tato výhoda zahraničního obchodu je významná zejména pro malé otevřené ekonomiky, které jsou často sužovány výše zmíněnými omezeními.

Transmisní funkce navazuje na transformační funkci, kdy je v podstatě její vyšší formou. Jedná se o přenos a přejímání informací, poznatků, kritérií a stimulů rozhodování a chování ekonomických subjektů z vnějšího prostředí do domácí ekonomiky. Transmisní funkce umožňuje navyšování kvality produkovaných statků a služeb a následně jejich lepšího uplatnění na světových trzích.

Růstová funkce zahraničního obchodu souvisí s formováním určité specializace země. Tato funkce je důležitá zejména pro menší otevřené ekonomiky, jejichž struktura domácí ekonomiky je značně ovlivněna zahraničním obchodem. Daná země tak může dosáhnout výhod při specializaci na určitý výrobek či službu. Princip růstové funkce je založen na substituci domácí produkce a zdrojů za zahraniční tam, kde je to výhodné. Daná země tak může dosahovat vyššího tempa růstu ekonomiky, než by byla schopná při nižší míře otevřenosti ekonomiky.

Poslední obecnou funkcí zahraničního obchodu je jeho působení jako *bariéra rozvoje ekonomiky*. Na rozdíl od předchozích situací, které podporovaly ekonomický růst, působí tato funkce na rozvoj obchodu a růst ekonomiky negativně. Ekonomická teorie rozlišuje dvě rozdílné situace, kdy zahraniční obchod může působit jako bariéra rozvoje ekonomiky. První případ může nastat u rozvojových zemí při dohánění zemí vyspělejších. Druhý případ by pak nastal, pokud by se daná země rozhodla využívat své primární produkty jako faktor růstu. Oba případy jsou vysvětleny alternativními teoriemi zahraničního obchodu v kapitole 2.3.3.

2.2 Význam zahraničního obchodu pro ekonomiku země

Zahraníční obchodu je nejdůležitějšího složkou vnějších ekonomických vztahů národních ekonomik. Jeho význam spočívá například v růstu provázanosti hospodářství a

rozvoji vztahů dvou a více zemí. Na zahraniční obchod se tedy dá nahlížet, jako na faktor podporující mírovou spolupráci tj. snižující riziko konfliktu. Lze také říci, že rozvoj obchodu mezi dvěma státy vede k růstu vzdělanosti, neboť motivuje ke studiu zahraniční kultury a podporuje vzájemnou spolupráci v mnoha dalších oblastech.

Svatoš (2009) pro hodnocení zahraničního obchodu v národní ekonomice vychází z následujících hledisek:

- demonstrativní efekt,
- efektivnost,
- proporcionalita.

Demonstrativní efekt vychází z dovozního a vývozního programu země. Stav a úroveň rozvoje ekonomiky každé země představuje vývozní program, zatímco program dovozní vyjadřuje, jak se dané zemi daří řešit problém proporcionality tj. zisk těch užitečných hodnot, které zemi scházejí. Demonstrativní efekt je vnímán jako určitá forma demonstrace světových trendů v oblasti módní, technické či designové. Tyto trendy pak můžou pozitivně působit na rozvoj společenského a ekonomického pokroku. Jedná se např. o šíření ekologických prvků, rozvoj využívání energeticky obnovitelných zdrojů apod.

Efektivnost si lze představit jako snahu soustředit se ve vývozní politice na produkty zajišťující zemi dosažení maximální úspory společenské práce. Země by pak měly na tyto produkty soustředit své výzkumné a vývojové kapacity. *Svatoš (2009)* zmiňuje příklad Japonska, které již před několika desetiletími úspěšně zúžilo svou exportní politiku na několik průmyslových odvětví (automobilový průmysl, elektronika či robotizace). Na efektivnost by se měly soustředit zejména země malé a otevřené.

Poslední uvedené hledisko je *proporcionalita*. Ta souvisí s již zmíněným demonstrativním efektem. Vychází z faktu nedostatečné surovinové základny a nedostatečně velkého domácího trhu většiny zemí. Pouze země jako je USA, Čína, Indie, Rusko apod. jsou do značné míry schopné pokrýt své vlastní potřeby.

2.3 Vývoj teorie zahraničního obchodu

První odborné studie věnující se úloze zahraničního obchodu resp. mezinárodního obchodu se začaly objevovat v období 17. a 18. století. Tyto teorie byly zejména dílem merkantilistů, v té době hlavního směru ekonomického myšlení. Merkantilisté spatřovali

význam zahraničního obchodu v jeho aktivní bilanci. Podle nich měl přebytek obchodní bilance vést přílivem peněz do země k růstu bohatství národa. Nutnost prosazování politiky aktivní platební bilance vycházela z přesvědčení, že konečný součet obchodu mezi dvěma zeměmi byl ve výsledku vždy nulový, neboť pokud je pro jednu zemi obchod přínosem, druhá země musí být tím pádem ztrátová. Za jednoho z prvních významných kritiků merkantilistické teorie je pokládán David Hume, který v roce 1752 publikoval esej „O penězích“ (angl. *On money*). Ta se stala základem kvantitativní teorie peněz. Podle jeho závěru se zvýšení množství peněz v ekonomice (bez ohledu na jejich původ) promítne do růstu cen, k čemuž však dochází s určitou časovou prodlevou. Touto teorií tak vyvrátil tvrzení Merkantilistů o politice aktivní obchodní bilance, která by v dlouhodobém horizontu vedla k růstu cenové hladiny v zemi a tím by tak snižovala její mezinárodní konkurenceschopnost (Holman, 1999).

2.3.1 Klasické teorie zahraničního obchodu

Merkantilistický pohled na zahraniční obchod byl vyvrácen také *anglickými klasiky*, mezi které se řadí především Adam Smith, David Ricardo či John Mill. Ve svých dílech dokázali, že při zahraniční výměně zboží dochází k růstu bohatství všech zúčastněných stran nezávisle na výsledku obchodní bilance. Jako podstatu přínosů ze zahraničního obchodu odmítli toky peněz, ta podle nich naopak spočívala ve výhodách z mezinárodní dělby práce a růstu výroby, která vycházela z lepšího využití výrobních faktorů v mezinárodním měřítku (Svatoš, 2009).

Stěžejními klasickými teoriemi pojednávající o zahraničním obchodu se staly *teorie absolutních výhod* definovaná Adamem Smithem a *teorie komparativních výhod* od Davida Ricarda. Smith svou teorii zakládá na tom, že země by se měla specializovat na výrobu takových komodit, které je schopna vyrábět levně. Národní ekonomika podle něj získává absolutní výhodu při výrobě statku, u kterého jsou alternativní náklady na výrobu jednotky nižší než náklady v druhé ekonomice. Své tvrzení opírá o význam mezinárodní dělby práce, kterou považuje za zdroj růstu produktivity práce vedoucí k následnému růstu bohatství národa.

Ricardova teorie komparativních výhod představuje vrchol klasické teorie zahraničního obchodu. Ricardo rozšiřuje platnost Smithovy oboustranné výhody z mezinárodního obchodu. Zakládá svůj předpoklad na tom, že i země, která nemá absolutní výhodu u žádného zboží, může profitovat na zahraničním obchodě. Země s absolutními náklady většími u všech výrobků získá komparativní výhodu, pokud se zaměří na výrobu a

export takových produktů, u kterých je její absolutní nevýhoda nejmenší. Na druhé straně země, která má u všech svých produktů absolutně nižší náklady, se zaměří na produkci a export takových výrobků, u kterých je její výhoda v nižších nákladech relativně největší. Z Ricardovy teorie tedy vyplývá, že země získá komparativní výhodu u takového zboží, u kterého má buď největší absolutní výhodu či naopak nejmenší absolutní nevýhodu (Fojtíková, 2009).

Teorie komparativních výhod se v praxi ukázala z dlouhodobého hlediska jako nevyhovující především pro rozvojové ekonomiky, u kterých může přinést jen krátkodobý efekt. Rozvojová země by při své specializaci na produkci a export komparativně výhodného zboží limitovala rozvoj pro ekonomiku důležitých průmyslových odvětví, což by v dlouhodobém období vedlo k prohlubování ekonomické zaostalosti. Zahraniční obchod by se tak stal bariérou ekonomického růstu.

Posledním významným ekonomem anglické klasické školy, který se zabýval teorií zahraničního obchodu resp. mezinárodního obchodu, byl John Stuart Mill. Jako zastánce Ricardovy teorie se zaměřil na její rozvoj a prohloubení. Při rozvoji teorie svého předchůdce Mill definoval *teorii reciproční poptávky*. Podstata jeho teorie spočívala ve stanovení směnného poměru zboží mezi zeměmi. Mill došel k závěru, že mezinárodní hodnota zboží vychází ze vzájemné poptávky obou zemí po nabízeném zboží. Na základě svého zjištění definoval zákon reciproční poptávky, podle kterého se *mezinárodní směnný poměr ustálí na takové výši, při níž bude v rovnováze nabídka i poptávka u obou výrobků*. Přínos mezinárodního obchodu tak podle Millovy teorie spočívá v tom, že země získává tím větší podíl na mezinárodním obchodu, čím více se národní směnný poměr blíží národnímu směnnému poměru jejího obchodního partnera. Druhý přínos spočívá v tom, že při směně mezi velkou a malou zemí získává malá země větší výhodu ze zahraničního obchodu (Majerová a Nezval, 2011).

2.3.2 Neoklasické teorie zahraničního obchodu

Dalším krokem ve vývoji teorií zahraničního obchodu jsou teorie neoklasické. Na rozdíl od svého předchůdce, klasických teorií, argumentují tím, že zboží se nevyrábí pouze pomocí práce, ale jsou zde zastoupeny také další výrobní faktory, jako je např. kapitál či půda. Neoklasické teorie lze členit následovně na teorie:

- alternativních nákladů,

- vybavenosti výrobními faktory,
- vyrovnávacích cen výrobních faktorů.

Autorem *teorie alternativních nákladů* je Gottfried Haberler. Svou teorii vyjádřil pomocí křivek hranice produkčních možností. Haberler určuje cenu zboží mezními náklady, které jsou dány poměrem mezi zvýšením výroby jednoho výrobku a vyvolaným snížením výroby jiného zboží. Poměr je výsledkem přesunu výrobních zdrojů produkce jednoho výrobku do produkce výrobku jiného.

Teorie vybavenosti výrobním faktory byla definována ekonomy Eli Heckscherem a Bertilem Ohlinem. Základ teorie spočívá v uvažování důvodu specializace zemí a mezinárodního obchodu jako důsledek rozdílného vybavení zemí výrobními faktory. Ve své teorii vycházejí z několika předpokladů:

- a) výrobky lze rozdělit na kapitálově náročné a pracovně náročné,
- b) výrobní technologie jsou pevně dány pro všechny země stejně,
- c) pohyblivost výrobních faktorů mezi zeměmi je omezená.

Formulovali také Heckscher-Ohlin teorém, který říká, že země se zaměří na specializaci výroby a export statku, který je relativně náročný na ten výrobní faktor, kterým je daná ekonomika nejlépe vybavena. Import bude naopak zaměřen na statky, jejichž výroba je náročná na nedostatkový faktor. Změna oproti teorii komparativních výhod spočívá v rozšíření komparativní výhody o rozdíly zemí ve vybavenosti výrobními faktory. Tato teorie byla podrobena značné kritice, díky které později došlo k rozvoji teorie vyrovnávacích cen výrobních faktorů. Jako hlavní nedostatky byly označeny např. předpoklad neexistence mobility výrobních faktorů, předpoklad nemožnosti nahrazování výrobních faktorů či Rybczynského teorém.¹

Teorie vyrovnávacích cen výrobních faktorů je poslední významnou neoklasickou teorií zaměřenou na zahraniční obchod. Tato teorie bývá ovšem také považovaná pouze jako rozšíření předchozí teorie o vliv mezinárodního obchodu na ceny výrobních faktorů v zemi. Dle teorie vede zapojení země do mezinárodní dělby práce prostřednictvím mezinárodního obchodu ke změně struktury rozdělení domácího důchodu. Pokud se země rozhodne

¹ Anglický ekonom Tadeusz Rybczynski staví svou kritiku na předpokladu stálé vybavenosti ekonomik výrobními faktory. Předkládá situace, kdy toto neplatí, např. neočekávaný příliv kapitálu do ekonomiky, populační exploze či naopak výskyt epidemie apod.

specializovat na kapitálově náročné výrobky, pak poptávka po kapitálu země poroste. Nedostatek kapitálu potom bude znamenat zvýšení ceny kapitálu. Na druhou stranu dojde k poklesu poptávky po práci a cena práce se tak sníží. Vlivem zapojení se do mezinárodního obchodu však dojde k vyrovnávání cen výrobních faktorů a to nejen uvnitř dané země, ale i napříč zeměmi. Teorii rozpracovali Stolper a Samuelson², kteří zformulovali Stolperův-Samuelssonův teorém říkající, že zvýšení světové ceny statku vede ke zvýšení ceny faktoru s relativně náročnější výrobou, a snižuje cenu faktoru s méně náročnou výrobou.

Pravdivost výše uvedené teorie se snažil v minulém století ověřit Leontief³ na příkladu USA, tedy na kapitálově vybavené zemi zaměřené především na export kapitálově náročných výrobků a import výrobků pracovní náročných. Leontief však dospěl k opačnému zjištění a na základě výsledků svého bádání zformuloval Leontiefův paradox. Výsledky jeho analýzy ukázaly, že USA v období po druhé světové válce exportovaly výrobky náročné na práci a importovaly právě výrobky náročné na kapitál. Ekonomové tento paradox dnes vysvětlují tím, že vysoká produktivita je způsobena vysokou kvalitací vyžadující velké množství lidského kapitálu (Majerová a Nezval, 2011).

2.3.3 Alternativní teorie zahraničního obchodu

Kromě klasických a neoklasických teorií zahraničního obchodu existuje i značné množství alternativních teorií. Tyto teorie se převážně zabývají situacemi, kdy zahraniční obchod může působit negativně, jako bariéra ekonomického růstu. K nejvýznamnějším alternativním teoriím zahraničního obchodu patří následující teorie:

- nezralého průmyslu,
- zbídačujícího růstu,
- periferní ekonomiky,
- new trade.

*Teorie nezralého průmyslu*⁴ je zaměřena především na rozvojové země. Autory jsou ekonomové List a Carey⁵, kteří dospěli k názoru, že ekonomika rozvojové země nemůže být založena na volném obchodu vůči zemím vyspělým, neboť produkty rozvojové země postrádají konkurenceschopnost a průmyslová produkce takovéto ekonomiky by byla

² Američtí ekonomové Friedrich Stolper (1912-2002) a Paul Anthony Samuelsson (1915-2009), držitel Nobelovy ceny za ekonomii.

³ Americký ekonom Wassily Leontief (1905-1999), držitel Nobelovy ceny za ekonomii.

⁴ Anglický originál *infant industry theory* se do češtiny často překládá jako teorie dětského průmyslu.

⁵ Německý ekonom Friedrich List (1789-1846) a americký ekonom Henry Charles Carey (1793-1870).

vytlačena výrobky ekonomiky vyspělejší. Je proto třeba použít určitá dočasná ochranná opatření. Rozvojová země by se neměla zapojovat do volného zahraničního obchodu, dokud její průmysl nedosáhne na úroveň zabezpečující schopnost konkurovat zahraničním produktům. Kritika této teorie poukazuje zejména na možný vznik externalit, tj. existuje efektivnější varianta, v tomto případě se jedná o dotaci produkce. Použití ochranných opatření totiž způsobuje ztrátu na straně spotřebitele. Zavedením určitých subvencí by nedocházelo ke ztrátám spotřebitele a výrobce by měl přebytek, tj. náklady na zavedení subvencí jsou menší, než náklady na zavedení ochranných opatření. Další problémy této teorie vycházejí např. z určení vhodné délky použití ochranných opatření či zajištění dostatečné informovanosti vlády daného státu o potenciálu svých průmyslových odvětví.

Podmínky, při kterých ekonomický růst může vést k poklesu blahobytu ekonomiky studovat indický ekonom J. Bhagwati. Svůj závěr zformuloval v *teorii zbídačujícího růstu*. Bhagwati předpokládal ekonomiku složenou ze dvou zemí vyrábějících dvě komodity. Z teorie vyplývá, že při snížení světové ceny výrobku zvyšují výrobci svou produkci za účelem nahrazení ušlých příjmů. To vede k tlaku na výrobu i vývoz, jenž má za následek pokračující snižování světové ceny. Výsledkem tohoto procesu je pak zhoršení směnných relací země. Ačkoliv Bhagwati nedefinoval svoji teorii jako případ rozvojových zemí, byla tato přijata zastánci protekcionismu z méně vyspělých ekonomik. Tato teorie byla populární zejména v druhé polovině minulého století. Na konci tisíciletí byla podrobena empirickému výzkumu. Výsledky výzkumu ovšem nijak výrazně nepodpořily platnost teorie.

Základem *teorie periferní ekonomiky* bylo, že ekonomické aktivity vyspělých zemí způsobují ekonomické problémy rozvojovým zemím. S tímto tvrzením přišli nezávisle na sobě ekonomové Prebisch a Singer⁶. Ti nazvali skupinu ekonomicky vyspělejších zemí jako centra a skupinu zemí méně vyspělých či chudších jako periferie. Prebisch vychází z tvrzení, že primární produkce se nachází v zemích periferie, kdežto vyšší stupně produkce nalezneme v centrech. Obě skupiny pak mezi sebou tuto produkci směňují. Výnosy z této směny, mezinárodního obchodu, tak zůstávají v centrech, neboť ty zpracovávají průmyslové produkty z primárních komodit a následně je prodávají zpět do periferních ekonomik. Autoři této teorie předpokládali, že postupem času dojde k zhoršení směnné relace mezi těmito dvěma skupinami. Předpoklad vycházel z důchodové elasticity poptávky, která je u průmyslového zboží větší než poptávka po primárních komoditách. Při nezměněném objemu zahraničního obchodu by si tak periferie mohly dovolit dovoz stále menšího množství průmyslových

⁶ Argentinský ekonom Raúl Prebisch (1901-1986) a německý ekonom Hans Wolfgang Singer (1910-2006).

výrobků z centra. Tento princip ještě umocnily technologickým pokrokem, jehož vývoj v dlouhodobém horizontu ještě více zvýhodňoval vyspělejší ekonomiky (Majerová a Nezval, 2011).

Poslední teorií zahrnutou v této kapitole je *nová teorie obchodu* (new trade theory). Autorem je Paul Krugman.⁷ Podle této teorie je hlavním motorem mezinárodního obchodu dominance a dosahované úspory z rozsahu, které jsou důležitou motivací pro působení firem v mezinárodním obchodě, neboť mohou mít v jistých případech větší váhu než komparativní výhody. Dalším prvkem nové teorie obchodu je předpoklad výhody first-mover, která může firmě zajistit dominantní postavení na trhu. První firmy na trhu tak získávají značné úspory z rozsahu a další firmy mohou jen stěží konkurovat již firmám stávajícím, které získávají silnou pozici vedoucí k monopolistické konkurenci. Nejlukrativnější průmyslová odvětví jsou tedy často dominována zeměmi s kapitálově náročnou výrobou, neboť tyto byly prvními, které tento průmysl vyvinuly. Nová teorie obchodu se také snaží objasnit růst globalizace a navazuje na teorii nezralého růstu. Problém ekonomického růstu rozvojových ekonomik není spatřován v komparativních výhodách, ale právě v úsporách z rozsahu. Za účelem získání konkurenční výhody vidí tato teorie pozitivně vládní subvence do oblasti klíčového průmyslu, vývoje nových průmyslů a zavádění určitých ochranných opatření.

Kontroverzní pohled mnoha ekonomů na Krugmanovu teorii je založen zejména na problému informovanosti. Ekonomové soudí, že vlády zemí nedisponují dostatečným stupněm informovanosti, tak aby správně rozhodly o otázce subvencí klíčových průmyslových oblastí. Další problematický bod této teorie je spatřován ve státní podpoře, která může vést k vyšší tendenci výskytu nekalých obchodních zájmů. Nicméně hlavní myšlenkou teorie nového obchodu není obhajoba státních intervencí, ale zejména rozpoznání úlohy a dominantního vlivu úspor z rozsahu na vývoj mezinárodního obchodu. Teorie naznačuje, že volný obchod a laissez-faire ekonomiky nemusí být tím nejlepším řešením zejména pro rozvojové země, které musí čelit již zkušené konkurenci.

2.4 Teorie celní unie

Po konci druhé světové války dochází k období liberalizace obchodu, národní ekonomiky se stávají stále více interdependentní a snaží se prohlubovat své zapojení do mezinárodního obchodu. Tato snaha vrcholí v Evropě vznikem Evropských společenství

⁷ Americký ekonom, oceněn Nobelovou cenou za ekonomii právě za novou teorii obchodu.

(ES)⁸, které si kladou za úkol eliminaci obchodních překážek procesem integrace jednotlivých ekonomik. O problematice vlivu integračních procesů na mezinárodní obchod pojednává zejména teorie celní unie a teorie optimální měnové oblasti.

Celní unie je nižší formou ekonomické integrace. Dopad zavedení tohoto stupně integrace na mezinárodní obchod zkoumal J. Viner⁹. Své výsledky o vlivu na vytváření, přesunu a odchylování obchodu publikoval roku 1950 právě jako teorii celní unie. Viner dospěl v závěru, že zavedení celní unie má na obchod pozitivní dopad. Dochází tak podle něj k jeho růstu, který je zapříčiněn *spotřebním a výrobním efektem*. Spotřební efekt je efektem pozitivním, spočívá v poklesu domácí ceny dováženého produktu vedoucím k vyšším nákupům tohoto zboží, zatímco výrobní efekt nemá takový pozitivní dopad na ekonomiku. Zrušení cel totiž může vést k vytlačení domácí produkce tou zahraniční. K přesunu mezinárodního obchodu dochází v případě nahrazení dovozu z třetích zemí dovozem se zemí formujícími celní unií.

Viner zkoumal vliv na obchod z krátkodobého i dlouhodobého hlediska. V krátkodobém horizontu se soustředil na statické účinky. Na základě svého výzkumu stanovil, že zavedení celní unie v krátkém období má kladný účinek i přes ztrátu příjmu z cel, neboť vede ke snížení ceny a zvýšení objemu obchodovaného zboží. V dlouhodobém horizontu definuje Viner dva případy vývoje za předpokladu vzniku celní unie mezi velkou ekonomikou s větším trhem a malou ekonomikou s malým trhem. Jako *optimální dopad celní unie* považuje situaci, kdy se firmy malé ekonomiky přizpůsobí novým podmínkám na společném trhu. V tomto případě pak budou dosahovat důsledkem většího trhu k úsporám z rozsahu, což jim umožní snižovat náklady a ceny. Ekonomika v tomto případě dosahuje maximálního objemu spotřeby s minimálními náklady. Druhá situace by nastala, pokud by se firmy malé země nedokázaly přizpůsobit novým podmínkám trhu v celní unii, v takovém případě by do malé země proudily výrobky firem z větší země. Tuto situaci označil Viner za *suboptimální dopad*. Aby tato situace nenastala, je podle autora třeba přistoupit k státním zásahům pomocí vhodné hospodářské politiky (Majerová a Nezval, 2011).

Viner tedy považoval účinky zavedení celní unie na mezinárodní obchod za pozitivní, nicméně dospěl k třem překážkám omezujícím mobilitu v tomto stupni integrace. Jedná se o:

⁸ V roce 1951 podepisují země Beneluxu, Francie, Itálie a Německo smlouvu o společné organizaci těžkého průmyslu – Evropské společenství uhlí a oceli. V roce 1957 tuto spolupráci rozšiřují Římskými smlouvami o Evropském hospodářském společenství s cílem tvorby společného trhu a Euratomu s cílem kontroly jaderného průmyslu. Římské smlouvy vstupují v platnost v roce 1958 a ustanovují tak Evropská společenství.

⁹ Americký ekonom Jacob Viner (1892-1970).

- fyzické překážky – ve formě kontroly na hranicích států (např. z důvodu existence kvót či licencí),
- technické překážky – nejednotné technické, hygienické či ekologické normy.
- fiskální překážky – zejména nepřímé daně,

Při tvorbě jednotného vnitřního trhu EU byla v roce 1985 publikována Bílá kniha o dokončení vnitřního trhu.¹⁰ Kniha obsahovala téměř 300 směrnic nutných k dokončení projektu a identifikovala tři hlavní bariéry bránící funkčnosti vnitřního trhu, které v podstatě korespondovaly s Vinerovým vymezením. Jednalo se o bariéry fyzické, technické a daňové. Rok 1993 je považován za dokončení projektu vnitřního trhu, i přes v té době několik stále existujících překážek (Euroskop, 2014.)

2.5 Teorie optimální měnové oblasti

Teorie optimální měnové oblasti (OCA) se snaží nalézt odpověď na otázku, zda má smysl, aby skupina relativně rozdílných zemí opustila své národní měny. Ztrátou nástroje směnných kurzů přichází stát o jednu z možností jak ovlivňovat svou ekonomiku. OCA se tedy ptá, za jakých podmínek vyváží zavedení společné měny ztrátu nástroje měnového kurzu? Teorie OCA rozvíjí ekonomická a politická kritéria, která připouští, že opravdovým ekonomickým nákladem je ztráta nástroje směnných kurzů ústící ve vznik asymetrických poptávkových šoků. Tyto šoky však nepůsobí na všechny národní ekonomiky užívající společnou měnu stejně.

S rostoucím počtem členů měnové unie roste i její rozmanitost. Z hlediska OCA je důležitý růst především rozmanitosti ekonomické a politické. Společná měna vyžaduje existenci jedné centrální banky, která ovšem není schopna reagovat na specifické regionální problémy. Ty ovšem nepředstavují vážnější komplikace, dokud se jedná o problémy homogenní. Právě asymetrické šoky, které působí rozdílně na jednotlivé členy měnové unie, zvyšují náklady sdílení jedné společné měny (Baldwin a Wyplosz, 2009).

2.5.1 Poptávkové šoky

Kvůli nestálosti cen a mezd je pro národní ekonomiku možnost řídit režim měnových kurzů poměrně důležitá. Při zasažení zemí symetrickým šokem je měnová unie schopna

¹⁰ Kniha byla neoficiálně přezdívaná jako Cockfieldova zpráva podle svého autora Lorda Arthura Cockfielda. Ten v letech 1985 až 1989 působil jako Evropský komisař pro vnitřní trh a služby.

depreciace měny vůči zbytku světa, zatímco při výskytu asymetrického šoku dochází v unii ke značným komplikacím. Poptávkový šok lze popsat situací dvou zemí se společnou měnou, které se nacházejí v rovnováze definované plnou zaměstnaností a vyrovnanou obchodní bilancí. Při asymetrickém šoku dojde k vzrůstu poptávky po produktu země B, naopak poptávka po produktu země A poklesne. Asymetrický šok tak způsobí pokles zaměstnanosti a národního důchodu v zemi A, kdežto v zemi B naopak dochází k růstu národního důchodu a poptávky po pracovní síle. V zemi B vzniká přebytek platební bilance vedoucí k růstu cenové hladiny. V zemi A pak má nedostatečná poptávka za následek růst nezaměstnanosti a deficit platební bilance. Pokud by země disponovaly vlastními měnami, pak by mohly zasáhnout proti asymetrickému šoku depreciací resp. apreciací svého směnného kurzu (Baldwin a Wyplosz, 2009).

I v případě symetrického šoku reagují dvě země zřídka stejně. To se odvíjí od mnoha faktorů jako je např. rozdílnost sociální a ekonomické struktury, regulace pracovního trhu, důležitosti jednotlivých odvětví, role finančního a bankovního sektoru apod. *Baldwin a Wyplosz (2009)* uvádějí příklad rostoucí ceny ropy a plynu, kdy tento růst působí negativně na země importující tyto komodity a pozitivně na země exportující jako je Norsko či UK.

Další problém může představovat i reakce centrální evropské banky na symetrický šok, který v důsledku rozdílnosti bankovních a finančních trhů může vyústit v asymetrický efekt.

V měnové unii však společná měnová politika neumožňuje uspokojivě řešit problém asymetrického šoku či symetrického šoku s asymetrickými efekty. Z tohoto důvodu teorie OCA stanovuje kritéria definující vhodné profilové podmínky pro země uvažující o zavedení společné měny.

2.5.2 Kritéria OCA

Jak by měla tedy vypadat OCA? Teorie dělí kritéria OCA na tři „klasická“ ekonomická kritéria a tři „nová“ politická kritéria. První kritérium zkoumá jak minimalizovat náklady asymetrického šoku uvnitř měnové oblasti. Druhé a třetí ekonomické kritérium se snaží identifikovat vhodné ekonomické oblasti, kde je nepravděpodobnost vzniku asymetrických šoků velmi malá či síla těchto šoků není velká natolik, aby se stala předmětem obav. Poslední tři kritéria jsou zaměřena na politické aspekty, zkoumají, zda jsou si rozdílné

země schopny pomoci při výskytu asymetrických šoků. Kritéria OCA jsou (Baldwin a Wyplosz, 2009):

- mobilita práce,
- diverzifikace produktu,
- otevřenost ekonomiky,
- transferové kritérium,
- kritérium jednotnosti priorit,
- kritérium soudržnosti.

Mobilita práce jako kritérium OCA byla definovaná zakladatelem této teorie Robertem Mundellem.¹¹ Základní myšlenkou tohoto kritéria je pohled na sdílení nákladů společné měny. Ty by byly eliminovány neomezenou mobilitou produkce, práce a kapitálu, a to odstraněním hlavní překážky v podobě národních hranic. Mundell předpokládal bezproblémový volný pohyb kapitálu, nejvážnější komplikací je tak podle něj právě nedostatečná mobilita práce. Podle Mundella je OCA oblastí, v jejichž rámci se lidé snadno pohybují.

Podle Mundella jsou práce a kapitál produkčními faktory, u kterých je volný pohyb nezbytnou podmínkou pro fungování OCA. Měnová oblast není obvykle vymezena jen statní hranicí, lze ji často definovat i společnou kulturou, jazykem či svobodou usazování apod. Tedy faktory, které ulehčují pohyb uvnitř státu. Národní měna tak není pouze statním symbolem, neboť ji lze často spojit i s mobilitou práce. Pohyb přes státní hranice je komplikován kulturními či jazykovými rozdíly, které jsou doprovázeny institucionálními bariérami dále ztěžujícími mobilitu práce. Integrační proces v EU umožnil odstranění technických a institucionálních překážek, nicméně existující kulturní a jazykové rozdíly znamenají určitou komplikaci pro skupinu států používající společnou měnu.

Diverzifikace produktu je druhým ekonomickým kritériem OCA. Kritérium definoval P. Kenen¹², který zkoumal typy asymetrických šoků se sklonem k častému výskytu v OCA. Kenen dospěl k závěru, že zdrojem většiny šoků jsou změny struktury poptávky. Tyto změny mohou být důsledek změny preference spotřebitelů, který činí starší výrobek zastaralým (např. příchod nového výrobku na trh). Tyto šoky lze nicméně pozorovat

¹¹ Kanadský ekonom Robert Mundell (nar. 1932), oceněn Nobelovou cenou částečně právě za formulaci teorie OCA.

¹² Americký ekonom Peter Kenen (1932-2012).

víceméně každodenně, většina z nich je však stěží zaznamenatelná mimo postižené sektory. Problémem pro OCA by tak byl pouze velký a asymetrický šok. Kenen říká, že zeměmi nejvíce náchylnými ke vzniku asymetrických šoků jsou ty, které se zaměřují na export úzkého okruhu zboží. Zejména země z tropických oblastí jsou známy svou specializací na export pouze několika produktů či v horším případě i na produkt jeden (např. země vyvážející kakao, kávu apod.). Naopak země disponující širokou produkcí budou vystaveny asymetrickým šokům minimálně a s malým dopadem, neboť jednotlivé druhy zboží mají relativně malou důležitost na celkové produkci. Kenen definoval OCA jako oblast, která je tvořena zeměmi, jejichž výroba a vývozy jsou široce diverzifikovány a jsou podobné struktury.

Otevřenost ekonomiky je třetím a posledním ekonomickým kritériem OCA. Tvůrcem tohoto kritéria je R. McKinnon¹³, který zkoumal, zda jsou směnné kurzy prospěšným nástrojem pro řešení asymetrických šoků. McKinnon dospěl k závěru, že mnohé produkty jsou do určité míry standardizovány, a proto tedy příliš nezáleží na místě původu. Cena takovýchto produktů bude stejná nebo značně podobná. Změna směnného kurzu by tak příliš neovlivnila cenu domácího či zahraničního produktu. To platí se vyrůstající mírou otevřenosti ekonomiky, neboť otevřená ekonomika nedisponuje schopností ovlivnit ceny svého zboží na zahraničních trzích. Přijetí společné měny tudíž nepředstavuje pro takovou ekonomiku riziko. Podle McKinnona je OCA tvořena zeměmi, které jsou velmi otevřené obchodu a úzce mezi sebou obchodují.

Transferové kritérium představuje první politické kritérium OCA. Podle tohoto kritéria by měly v OCA působit země, které se dohodly na vzájemné pomoci při zasažení asymetrickým šokem jedné z nich. Pokud je země B ovlivněna šokem vzniklým v zemi A, je v zájmu země B zmírnit následky tohoto šoku. Jednou z možností je transfer finančních prostředků. Náhodný výskyt šoku pak zemím umožňuje výměnu rolí v budoucnosti. Příkladem přerozdělování jsou samotné státy, kde pokud dojde k postižení určitého regionu, dochází k přerozdělení prostředků pomocí státem. Podle transferového kritéria je OCA tvořena zeměmi, které se dohodly na vzájemné kompenzaci nepříznivých hospodářských šoků.

Kritérium jednotnosti priorit hovoří o důležitosti konsenzu mezi členy měnové unie. Politické podmínky jsou důležitým faktorem i pro symetrické šoky. Předpoklad, že země budou v názorové shodě ohledně řešení každého možného šoku, není reálný. Například řešení

¹³ Americký ekonom Ronald Ian McKinnon (1935).

finanční krize vyvolalo řadu rozdílných názorů napříč EU. Podle kritéria jednotnosti priorit se musí členské země měnové unie skutečně shodovat v tom, jak se vypořádat s hospodářskými šoky.

Hospodářský šok typicky zasáhne každou zemi v měnové unii rozdílně. Některé státy pocítí silnější následky, zatímco ostatní mohou v určitých případech i profitovat. Každá země v měnové unii má svou politickou sílu a snaží se ovlivňovat politiku ve svůj prospěch. Kolektivní preference se tak v podstatě odvíjí od zájmů národních politik. Nelze tedy očekávat, že všechny členské země měnové unie budou mít podobné či dokonce stejné priority. Kritérium jednotnosti priorit tedy hovoří o tom, že tyto rozdíly by neměly být příliš velké.

Kritérium soudržnosti je třetím a posledním politickým kritériem OCA. Zabývá se hlouběji politickými úvahami. Jelikož pravděpodobnost naplnění předchozích dvou kritérií je minimální, žádná měnová unie nebude optimální. To lze do jisté míry vztáhnout i na jednotlivé země, které jsou vlastně svými měnovými oblastmi. I symetrický šok může generovat politické neshody, které jsou v každé zemi více než běžné. Tyto spory jsou brány jako běžná součást státní suverenity. Výsledek politických sporů je obecně vnímán jako přijatelný, neboť se předpokládá určitý stupeň solidárnosti občanů jeden k druhému.

Při formování měnové unie si jednotlivé státy musí uvědomit možnost budoucích komplikací, které mohou vzniknout podél národních hranic, a to hlavně pokud se jedná o šoky asymetrické či šoky s asymetrickými efekty. Pro překonání případných komplikací je třeba, aby lidé přijali společné hodnoty unie a rozšířili svůj smysl pro solidaritu za státní hranice na celou měnovou unii. Podle kritéria soudržnosti musí země tvořící měnovou oblast přijmout náklady vzniklé konfliktem mezi národními zájmy a společnou měnovou politikou ve jménu společeného osudu

2.5.3 Je eurozóna OCA?

Hodnocení kritérií OCA vztažené na eurozónu je znázorněno v tabulce 2.1. Z hlediska míry otevřenosti ekonomik eurozóny lze konstatovat, že většina členských států plní tento předpoklad. Evropské země jsou zpravidla velmi otevřenými, což platí zejména o menších státech, ale i státy jako Německo, Francie či Španělsko vykazují podle *Světové banky (2013)* vyšší míry otevřenosti než ostatní velké mimoevropské ekonomiky. V roce 1995 zveřejnila EU „dissimilarity index“, který potvrzuje dostatečnou diverzifikaci produkce napříč eurozónou. Vysokou diverzifikaci produkce v Evropě lze odůvodnit rozdílností zemí napříč

evropským kontinentem. Ekonomické kritérium mobility práce vyznívá negativně. Hlavní důvod lze hledat zejména v obtížné jazykové bariéře. Eurozóna také nesplňuje transferové kritérium, což vychází zejména z velikosti rozpočtu EU a jeho využití, které podporuje nejchudší regiony nezávisle na tom, zda jsou či nejsou zasaženy hospodářským šokem. Pozitivně je hodnoceno kritérium jednotnosti priorit, které se opírá zejména o existenci společných nezávislých institucí. K hodnocení kritéria soudržnosti neexistuje uspokojivá metoda měření, navíc evropská integrace je jedinečná ve smyslu vzdání se určité části státní suverenity ve prospěch společných institucí (Baldwin a Wyplosz, 2009).

Tab. 2.1 Kritéria OCA aplikovaná na EU

mobilita práce	ne
diverzifikace produktu	ano
otevřenost ekonomiky	ano
transferové kritérium	ne
kritérium jednotnosti priorit	spíše ano
kritérium soudržnosti	?

Zdroj: Baldwin a Wyplosz (2009), vlastní úprava

2.6 Teorie efektu společné měny na zahraniční obchod

Tato část diplomové práce mapuje doposud existující teorie zabývající se efektem společné měny na zahraniční resp. mezinárodní obchod. Výskyt teorií zabývajících se právě touto oblastí je relativně nový a za významný podnět ke studii lze považovat právě zavedení společné měny euro v některých členských státech EU v roce 1999. Diskuze se vedly zejména o účinku eura na obchod. Nejčastěji citovanou výhodou zavedení společné měny byl nárůst obchodu mezi zeměmi formujícími společnou měnovou zónu důsledkem snížení kurzových nákladů a eliminací rizika vyplývajícího z fluktuací měnového kurzu (Baldwin, 2006).

Vzniklé teorie lze dělit na období před zavedením a po zavedení společné měny. Cíle výzkumu teorií by se daly shrnout následujícími otázkami. Bylo zavedení eura faktorem podporujícím obchodní výměnu mezi členy eurozóny? Došlo u zemí eurozóny, důsledkem zavedení eura, k přesunu obchodu ze zemí s rozdílnými měnami do zemí eurozóny? Jak velký je efekt zavedení společné měny a proč je tomu tak?

2.6.1 Před EMU

První teoretické úvahy o efektu společné měny na zahraniční obchod se objevují v souvislosti a návaznosti na OCA, která se extenzivně zabývá výhodami a náklady účasti

v měnové unii. Obecně se uvažuje, že hlavní výhodou zavedení společné měny je právě růst obchodu důsledkem fixních měnových kurzů a odstranění kurzovního rizika, nicméně většina studií provedených na konci minulého století nedokázala najít významný vztah mezi obchodem a měnovými kurzy.

Za nejdůležitější dokument pojednávající o dané problematice lze označit studii od A. Rose z roku 2000.¹⁴ Rose analyzoval efekt měnové unie na mezinárodní obchod a otevřel tak novou kapitolu mezinárodní ekonomie, neboť před jeho výzkumem, jak již bylo zmíněno, byl účinek společné měny na obchod spatřován pouze jako eliminace volatility měnového kurzu. Rose svou studii založil na modelu obchodu, tj. gravitačního modelu¹⁵, který obohatil o novou proměnnou, a to o členství v měnové unii. Jeho upravený model tak uvažoval obchod mezi dvěma zeměmi jako zejména funkci jejich „ekonomické velikosti“ a vzdálenosti těchto ekonomik. Rosova teorie o účinku společné měny na obchod je označována termínem „*Rose effect*“. Rose dospěl k závěru, že obchod mezi členy měnové unie by se měl až ztrojnásobit, a že společná měna přispěje k růstu obchodu o více než 200 %. Podle studie pak volatilita měnového kurzu působí značně negativně na obchod, což odporovalo dřívějším úvahám. Rosova analýza také naznačila, že zavedením společné měny nedojde k přesměrování obchodu z nečlenských zemí do zemí formujících měnovou unii. Rosovy závěry o efektu společné měny na obchod se nicméně staly terčem silné kritiky.¹⁶ Ta byla především zacílena na např. chybějící proměnné v jeho gravitačním modelu či jeho vybraný vzorek zemí, který byl označen za nereprezentativní a nepoužitelný v širším měřítku. Rose ve své studii použil pro analýzu velmi malé, otevřené a málo rozvinuté ekonomiky. Nicméně i přes silnou kritiku a nepoužitelnost Rosovy metody k širší aplikaci mají jeho závěry důležitý význam pro analýzy budoucí, neboť se staly základem pro další výzkum (Baldwin, 2006).

V devadesátých letech minulého století dochází k názorovému sporu *Evropské komise (EK) a Krugmana* ohledně vlivu ekonomické integrace na obchod. Podle EK¹⁷ zvyšuje integrace objem obchodu a v případě EU dochází z důvodu převažujícího vnitro odvětvového obchodu ke konvergenci ekonomik jednotlivých zemí. Země v měnové unii budou kupovat a prodávat stejné kategorie produktů. Např. Německo bude prodávat a kupovat auta z Francie a

¹⁴ Jedná se o studii *One money, one market: the effect of common currencies on trade*.

¹⁵ Modely vycházející z pravidla, že větší objekty, které jsou blízko sebe, vykazují silnější vzájemné vztahy.

¹⁶ Např.: Berger a Nitsch v *Zooming Out: The Trade Effect of the Euro in Historical Perspective* z roku 2005, Persson v *Currency unions and trade: how large is the treatment effect?* z roku 2001 a Baldwin v *The Euro's Trade Effects* z roku 2006.

¹⁷ Názor EK vychází ze studie *One market, one money* vypracované v roce 1990 Generálním ředitelstvím pro hospodářské a finanční věci.

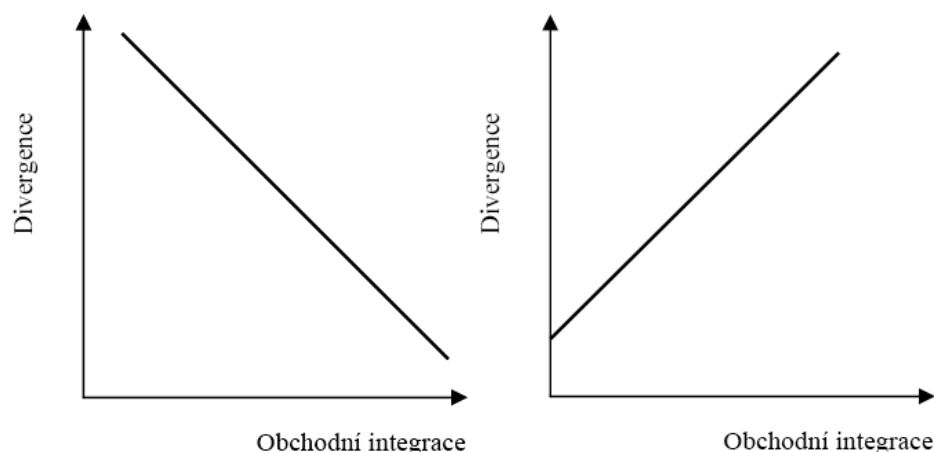
naopak. Takováto struktura obchodu vede podle EK k situaci, kdy většina poptávkových šoků zasáhne země měnové unie v podobné míře. V uvedeném příkladu by tak spotřebitelé snížili svou poptávku jak po francouzských tak i po německých autech. Vztah mezi ekonomickou integrací a pravděpodobností výskytu asymetrických šoků z pohledu EK je zachycena v grafu 2.1. S růstem ekonomické integrace se tedy snižuje pravděpodobnost výskytu asymetrických šoků. Rozdíly mezi zeměmi se budou snižovat a dochází tak ke konvergenci ekonomik (De Grauwe, 2012).

Názor EK sdílí *Frankel a Rose (1998)*, kteří jej zapracovali do své *hypotézy endogenity*. Podle hypotézy jsou kritéria OCA endogenní, což znamená, že k jejich naplnění dojde efektivně až po přijetí společné měny. Účast v měnové unii totiž povede k prohloubení obchodních vztahů a následně ke změně struktury ekonomiky dané země takovým způsobem, který povede ke konvergenci s ekonomikami členů měnové unie.

Podle *Krugmana (1991)* však dochází k opačnému efektu, kdy úspory z rozsahu povedou k regionální koncentraci průmyslových aktivit. Základním argumentem Krugmanova tvrzení je odstranění obchodních překážek, které je doprovázeno dvěma rozdílnými efekty působícími na lokalizaci průmyslu. Za prvé dochází k umožnění umístění produkce blíže „konečnému“ trhu a za druhé dochází k umožnění koncentrace produkce tak, aby byla nejlépe využita výhoda úspor z rozsahu. Krugman svůj názor opírá o vývoj a regionální distribuci automobilového průmyslu ve Spojených státech amerických (USA), který je mnohem více regionálně koncentrován než v Evropě. Podobný trend pozoroval Krugman ve většině amerických průmyslových sektorů, a proto byl přesvědčen, že s rostoucí evropskou integrací dojde k podobnému vývoji jako v USA, tedy k regionální koncentraci průmyslu. Sektorový šok by se tak mohl stát šokem poškozujícím pouze zemi, kde je koncentrace daného sektoru průmyslu vysoká. Pro tyto země by pak členství v měnové unii nebylo ideální. S rostoucí ekonomickou integrací dochází ke specializaci členských států, bude tak narůstat výskyt asymetrických šoků, jak lze možné pozorovat v grafu 2.1, který znázorňuje Krugmanovu *hypotézu specializace*.

De Grauwe (2012) se přiklání spíše k názoru EK. Podle něj sice integrace povede ke koncentraci průmyslu, ta je však doprovázena poklesem významu státních hranic. Ke koncentraci ekonomických aktivit uvnitř měnové unie tak bude docházet nezávisle na státních hranicích.

Graf 2.1 Pohled EK a Krugmana na vztah ekonomické integrace a obchodu



Pozn.: Vlevo pohled EK – hypotéza endogenity. Vpravo pohled P. Krugmana – hypotéza specializace.

Zdroj: De Grauwe (2012), vlastní úprava

2.6.2 Po zavedení Evropské měnové unie (EMU)

Po zavedení společné měny v roce 1999 se ekonomům po určité době již nabízí možnost práce s reprezentativním vzorkem dat, čímž se otvírají nové možnosti ve výzkumu vlivu společné měny na zahraniční obchod. V této kapitole budou přiblíženy vybrané teorie a výzkum následujících ekonomů:

- Micco, Stein a Ordóñez (MSO),
- Berger a Nitsch,
- Flam a Nordström,
- de Nardis, De Santis a Vicarelli.

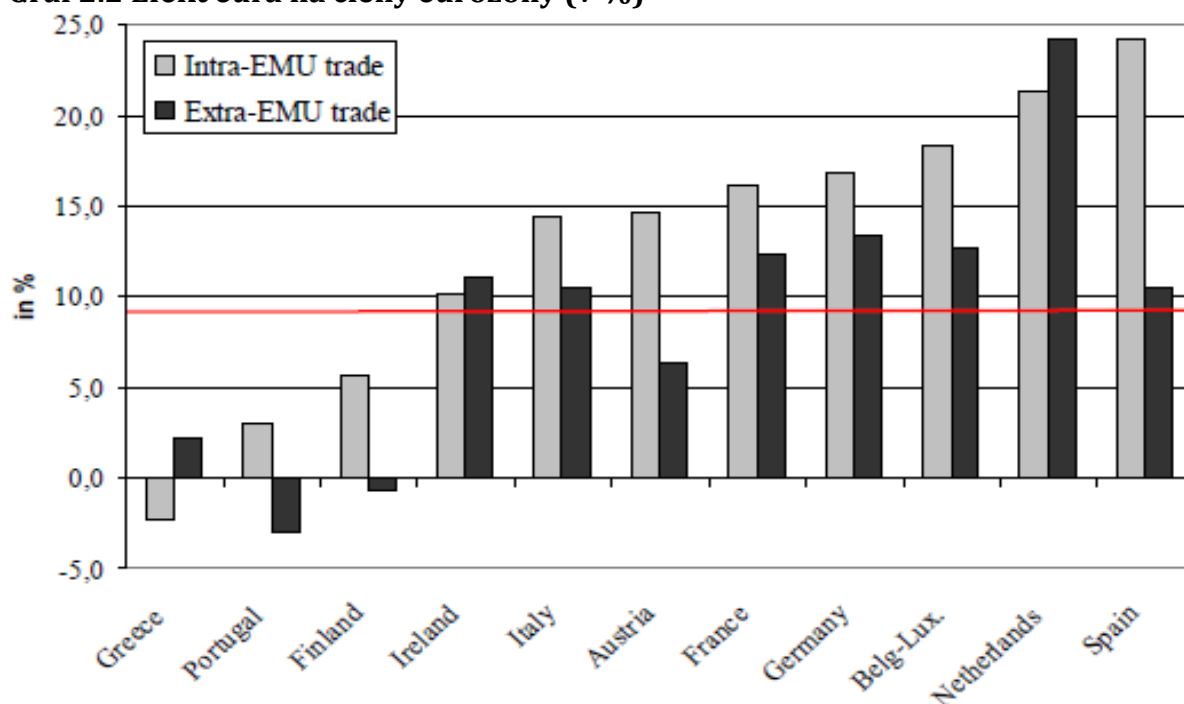
První významnou studii provedla trojice ekonomů *MSO* již v roce 2003. *MSO* použili pro svou studii data za období 1992 až 2002 pro 22 vyspělých ekonomik¹⁸ a stejně jako Rose vycházeli z upraveného gravitačního modelu, a to zejména z pohledu výběru zkoumaných zemí. Jejich závěry naznačovaly existenci Roseho efektu a pozitivní efekt společné měny, nicméně výsledek jejich výzkumu byl značně odlišný¹⁹. Autoři podle své analýzy odhadli, že efekt společné měny na intra EMU obchod se pohybuje v rozmezí 4 až 16 %. Stejně jako Rose stanovili, že nedochází k divergenci obchodu vzhledem k státům mimo měnovou unii.

¹⁸ Jednalo se o EU-15 (Belgie a Lucembursko jako jedna ekonomika) a Austrálii, Island, Japonsko, Kanadu, Norsko, Nový Zéland, Švýcarsko a USA.

¹⁹ Rose v roce 2004 provedl studii vlivu eura na obchod mezi státy se společnou měnou, která tento efekt odhadovala pozitivně v rozmezí 30 a 90 %.

Euro přispělo k růstu jak intra tak i extra obchodu. Nárůst objemu obchodu mezi zemí s a bez společné měny byl také statisticky významný, jednalo se o 9 %. Analýza MSO je znázorněna v grafu 2.2, který zachycuje efekt společné měny na členské státy eurozóny. Je zobrazen účinek na intra a extra obchod. Červená čára vyjadřuje 9 % průměrný efekt růstu zahraničního obchodu člena eurozóny. V grafu 2.2 lze pozorovat zejména značně rozdílný efekt zavedení eura na jednotlivé země. Studie MSO tedy dává za pravdu Rosovu gravitačnímu modelu, který pro stanovení vlivu společné měny na obchod využívá ekonomickou velikost zemí a jejich vzájemnou vzdálenost. Ekonomicky malé země vzdálené od centra evropské integrace vykazují minimální pozitivní efekt zavedení společné měny na růst objemu obchodu. Podle studie MSO má euro na zahraniční obchod Řecka a Portugalska dokonce negativní vliv. Nevyšší nárůst objemu obchodní výměny pak lze nalézt ve Francii, Německu, Španělsku či zemích Beneluxu. Jedná se tak o země, které jsou velkými ekonomikami nebo se nacházejí v centru evropské integrace (Micco et al., 2003).

Graf 2.2 Efekt eura na členy eurozóny (v %)²⁰



Zdroj: Micco et al. (2003)

Studie MSO dále rozšířil Faruquee (2004), který svou pozornost zaměřil více na jednotlivé země. Jeho závěrem bylo, že zavedení eura vedlo k růstu obchodu uvnitř eurozóny o 7 až 14 % s porovnáním obchodu se zeměmi mimo eurozónu. Podle Faruqueeho nejvíce profitovalo ze společné měny Německo a Nizozemsko, zatímco nejmenší účinek eura

²⁰ Intra-EMU trade: obchodní výměna v rámci EMU. Extra-EMU trade: obchodní výměna mimo EMU.

vykazovaly Finsko a Řecko. Tedy stejné závěry jako v případě studie MSO. Opět se také potvrdilo, že růst intra obchodu je provázen růstem extra obchodu (v průměrné výši 8 %). Faruquee také neobjevil žádnou diverzifikaci obchodu, naopak členové eurozóny těžili ze svých specifických komparativních výhod.

Berger a Nitsch (2005) podrobili kritice studii MSO, kterou považovali za příliš optimistickou. Sami přitom dospěli k poněkud kontroverznímu závěru. Zavedení eura zasadili do historické perspektivy, kdy eurozónu považují za pokračování, či kulminaci série integračních procesů během posledních padesáti let. Pro svou analýzu použili 22 zemí²¹ a data z období let 1948 až 2003. Autoři uvažují, že vzájemný obchod v zemích eurozóny byl intenzivní již před zavedením společné měny a za rozhodující považují liberalizaci obchodu a tvorbu jednotného vnitřního trhu začátkem 90. let minulého století. Vliv eura na obchod ve srovnání s evropskou integrací je podle nich zanedbatelný a přijetí společné měny tak nemá příliš smysl.

Richard Baldwin (2006) označuje za jednu z nejlepších studií zkoumajících tuto problematiku studii Flama a Nordströma z roku 2006. Do té doby existující studie analyzující vliv společné měny na obchod vycházely z průměrné sumy exportu a importu. *Flam s Nordströmem (2006)* zahrnují do svého výzkumu pouze export. Autoři pro svou analýzu vycházeli z dat OECD pro období 1989 až 2002. Studie ukázala, že efekt společné měny byl spuštěn již v roce 1998 (tedy stejně jako podle MSO) a pokračoval v růstu až do konce pozorovaného období. Tento fakt lze podle autorů vysvětlit tak, že již v roce 1998 bylo pevně stanoveno datum zavedení společné měny, a to 1. 1. 1999. Flam a Nordström vypočítali, že zavedení eura přispělo v letech 1998 až 2002 k růstu obchodu mezi členskými zeměmi eurozóny v průměru o 15 % v porovnání s minulým obdobím. Dospěli také k závěru, že volatilita měnového kurzu má na obchod negativní vliv. Jejich studie také demonstrovuje pozitivní účinek eura na obchod mezi nečleny eurozóny. Např. export z členské země eurozóny do nečlenské země vzrostl přibližně o 8 %. Export opačným směrem pak vzrostl o 7,3 %. Flam s Nordströmem jsou přesvědčeni, že zavedením společné měny dochází k poklesu nákladů na přeshraniční obchod a tím pádem následně dochází i k poklesu nákladů

²¹ EU12 (Belgie a Lucembursko jako jedna ekonomika), Austrálie, Dánsko, Island, Japonsko, Kanada, Norsko, Nový Zéland, Švédsko, Švýcarsko, UK a USA.

na výrobu zboží. Ve výsledku se produkce stává levnější a dochází ke zvyšování vertikální specializace²²

De Nardis, De Santis a Vicarelli prezentovali v roce 2007 svou studii zaměřenou na vliv eura na export dle jednotlivých průmyslových sektorů. Autoři objevili, že euro efekt nelze nalézt ve všech sektorech. Značně pozitivní efekt byl nalezen především u automobilového průmyslu (16%), elektroniky či produkce jídla, nápojů a tabáku (4%). Autoři vysvětlují pozitivní efekt v těchto sektorech pomocí Baldwinovy „hypotézy nového zboží“ (angl. *New good hypothesis*), podle které zavedení eura snížilo fixní náklady pro vstup na nový trh a umožnilo tak příchod nového druhu zboží, které předtím na trhu chyběly z důvodu vysoké exportní ceny (de Nardis et al., 2008).

Tab. 2.2 Přehled studií efektu společné měny na zahraniční obchod

Studie	Efekt	Vzorek	Období
MSO	4 – 16 %	22 zemí	1992-2002
Berger a Nitsch	žádný	22 zemí	1948-2003
Flam a Nordström	15 %	20 zemí OECD	1989-2002
Faruqee	7 – 14 %	22 zemí	1992-2002
de Nardis et al.	4 – 16 %	23 zemí OECD	1988-2004

Zdroj: Baldwin (2006), vlastní úprava

2.7 Teorie otevřené ekonomiky

Zda a jak lze považovat danou ekonomiku za otevřenou, se odvíjí od míry zapojení této země do zahraničně obchodních vztahů. Země zapojená minimálně do vnějších ekonomických vztahů je definována jako uzavřená ekonomika. Na opačné straně spektra se nalézají ekonomika otevřená, tedy země se značně rozvinutými vnějšími ekonomickými vztahy (Mankiw, 1999).

Pro zahraniční obchod je důležitý vznik fenoménu globalizace ve druhé polovině minulého století, který vede k propojování a přibližování různých částí světa bez ohledu na geografickou vzdálenost. Důležitější než geografická vzdálenost se stala rychlost přenosu informací. Z pohledu obchodu byl důležitým krokem ve vývoji globalizace především rozvoj dopravy. Vznik letecké dopravy, vývoj dopravy silniční, železniční, lodní apod. výrazně

²² U produktu vyráběného dříve zcela úplně v jedné zemi může dojít k diverzifikaci výroby do jednotlivých zemí EU, což podporuje růst obchodu.

zvýšil možnosti a rychlost přepravy, což otevřelo firmám a státům přístup na daleko větší trh. Norberg (2006) definuje globalizaci jako „proces, při kterém lidé, informace, investice, demokracie a tržní ekonomika stále častěji překračují hranice mezi jednotlivými státy“. Důsledkem působení procesu globalizace a integrace dochází k interdependenci, tedy propojování jednotlivých ekonomických celků a růstu míry otevřenosti ekonomik.

2.8 Metodika

Práce vychází z teorií a studií zkoumajících efekt společné měny na zahraniční obchod. Cílem práce je vyhodnocení vývoje zahraničního obchodu Španělska před zavedením a po zavedení společné měny a ověření, zda je pro španělský zahraniční obchod aplikovatelná hypotéza specializace či naopak hypotéza endogenity.

Důraz je kladen na vývoj obchodu mezi členy eurozóny, členy EU užívající vlastní měnu a země mimo Unii. V práci jsou čerpána data z veřejně dostupných databází. Jedná se o Evropský statistický úřad (EUROSTAT), Španělskou centrální banku (BE), Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Světovou banku (SB), Evropskou centrální banku (ECB), Národní statistický institut Španělska (INE) a obchodní databázi Ministerstva ekonomie a konkurenceschopnosti (MEC).

Pro dosažení vytyčeného cíle poslouží následující ukazatele:

- a) vývoj teritoriální struktury exportu,
- b) míra otevřenosti ekonomiky,
- c) komoditní struktura zahraničního obchodu Španělska,
- d) míra růstu přímých zahraničních investic (PZI).²³

Teritoriální struktura vývozu

Cílem je zjistit vývoj vývozu z pohledu teritoriálního zaměření. Analyzovat, zda dochází k přesměrování vývozu do zemí EMU či naopak. Data pro analýzu teritoriální struktury jsou získána z databází OECD, OSN, MEC a Eurostatu. Teritoriální zaměření exportu je analyzováno v období 1988 až 2013, neboť data pro roky 1986 a 1987 nejsou výše zmíněnými databázemi poskytovány.

²³ Jedná se o investování do produkce či obchodu v dané zemi jednotlivcem či firmou pocházející z jiné země.

Míra otevřenosti ekonomiky

Pro analýzu míry otevřenosti ekonomiky lze vycházet ze statistik poskytovaných jednotlivými státy²⁴. *Majerová a Nezval (2011)* označují za základ pro sledování zahraničního obchodu celní statistiku, která vychází z celních dokumentů a udává objem vývozu a dovozu meziměsíčně a meziročně, a poté statistiku centrální banky. Bankovní statistika se soustředí na sledování toku peněz, podle kterého je poté sestavena platební bilance dané země. Předmětem celní statistiky je naopak pohyb zboží.

Míra otevřenosti ekonomiky představuje jeden ze způsobů hodnocení obchodních politik ekonomických celků. Rostoucí míra otevřenosti vypovídá o větším zapojení země do mezinárodních ekonomických struktur a o rostoucím zahraničním obchodě. S rostoucím významem zahraničního obchodu pro ekonomiku je v zájmu zemí jeho růst. Pro růst zahraničního obchodu je důležitá tvorba volného (bezbariérového) obchodu skrze liberální obchodní politiku.

Vývoj míry otevřenosti lze vyjádřit ukazateli jako je (Fojtíková, 2009):

- obrat zahraničního obchodu na 1 obyvatele,
- poměr dovozu a vývozu zboží a služeb k HDP,
- poměr exportu k HDP,
- poměr importu k HDP.

Jako nejvíce užívaný ukazatel se jeví podíl exportu na HDP země v daném roce, a proto je použit v této práci k analýze míry otevřenosti ekonomiky. Ekonomická teorie poukazuje, že otevřenosti ekonomiky se do jistého stupně odvíjí od velikosti a vyspělosti ekonomiky dané země. Čím větší ekonomika, tím menší je její průměrné zapojení do mezinárodní dělby práce, pro malé ekonomiky platí opačná závislost. Pro vyspělost ekonomiky pak platí, že čím vyspělejší ekonomika, tím intenzivnější bude její zapojení do mezinárodní dělby práce a naopak, vnější ekonomické vztahy země méně vyspělé (např. rozvojové státy) budou nižší (*Majerová a Nezval, 2011*).

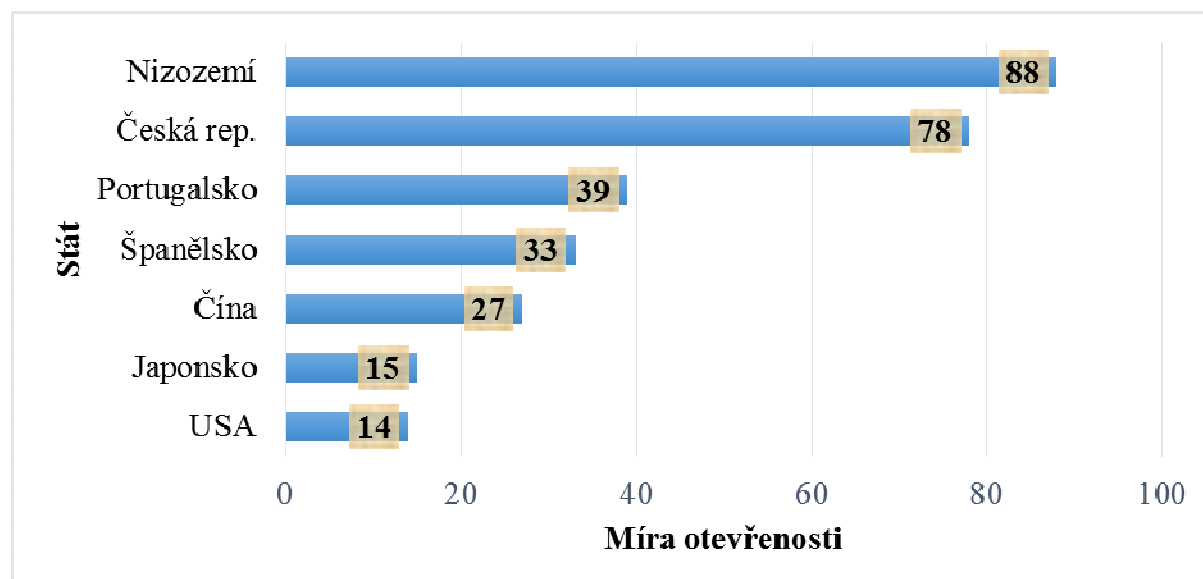
Nízká míra otevřenosti u velkých ekonomik je odůvodněna velkým vnitřním trhem. U méně rozvinutých ekonomik je to způsobeno např. nízkou konkurenceschopností či méně rozvinutými vnějšími ekonomickými vztahy. Míra otevřenosti ekonomiky je do určitého stupně ovlivněna řadou dalších faktorů, které mohou nabývat u každé země značně rozdílné

²⁴ Státy poskytují tyto statistické informace nadnárodním institucím jako je WB, OSN či EUROSTAT.

důležitosti. Mezi tyto faktory lze zařadit např. limitovanou surovinovou základnu ekonomiky, dispozici výrobními faktory, úroveň vědeckotechnického rozvoje či specializaci země (Jánošíková a Jurečka, 2009).

Graf 2.3 znázorňuje míru otevřenosti vybraných ekonomik v roce 2012, ze které lze si lze alespoň částečně ověřit ekonomickou teorii. Všechny vybrané malé ekonomiky (Nizozemí, Česká Republika a Portugalsko) vykazují větší míru otevřenosti než ekonomiky velké, lze tak konstatovat pravdivost teorie o velikosti ekonomik. Z údajů WB vyplývá, že hledisko velikosti ekonomiky ovlivňuje míru otevřenosti více než to, zda je daná ekonomika rozvojovou zemí, či naopak státem vyspělým.

Graf 2.3 Míra otevřenosti vybraných ekonomik v roce 2012



Zdroj: World Bank (2014).

Pro analýzu míry otevřenosti jsou v práci použita data z databází MEC, Eurostatu a WB. V případě míry otevřenosti vůči eurozóně a třetím zemím je z důvodu nedostupnosti starších dat analyzována časová řada začínající rokem 1988. V případě analýzy ostatních pozorovaných veličin jsou dostupná data i pro roky 1986 a 1987.

Komoditní struktura zahraničního obchodu

Analýza komoditní struktury a vývoje sektorové koncentrace přispěje k zjištění, zda lze pro Španělsko uplatnit Krugmanovu hypotézu specializace, podle které by mělo v zemi docházet k regionální koncentraci ekonomických aktivit či naopak lze aplikovat názor EK,

který formulovali *Frankel a Rose (1998)* jako hypotézu endogenity, podle které dochází ke konvergenci ekonomik.

Pro ověření obou hypotéz poslouží analýza vývoje vývozu podle Jednotného mezinárodního třídíku zboží (SITC) publikovaného OSN. Pozornost je zaměřena především na vývozy uvnitř eurozóny a vývozy Španělska do eurozóny. Dále je analyzován podíl třech hlavních kategorií produktů, což poslouží k ověření tvrzení o diverzifikaci vývozů uvnitř eurozóny. Vývoj výše zmíněných veličin je sledován v období 1988 až 2012. Dostupné databáze dat neposkytují údaje o komoditní struktuře před rokem 1988.

Dělení kategorií produktů podle mezinárodní klasifikace OSN²⁵:

- SITC 0 - Potraviny a živá zvířata
- SITC 1 - Nápoje a tabák
- SITC 2 - Suroviny nepoužitelné s výjimkou paliv
- SITC 3 - Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály
- SITC 4 - Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky
- SITC 5 - Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené
- SITC 6 - Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu
- SITC 7 - Stroje a dopravní prostředky
- SITC 8 - Průmyslové spotřební zboží
- SITC 9 - Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné

Míra růstu PZI

Na PZI je často nahlíženo jako na substituty nebo komplementy obchodu a jsou s ním tak v těsném vztahu. Vývoj investic navíc může pro firmy posloužit jako vodítko zda pro ně EMU vytváří lepší podmínky pro dlouhodobou investiční činnost. Obecně platí, že kurzová volatilita vytváří nejistotu a negativně působí na mezinárodní investice a obchod, naopak eliminace kurzového rizika je povzbuzuje. Lze tak vyslovit předpoklad, že právě zavedení jednotné měny vede k růstu investic (Petroulas, 2006).

PZI je faktorem podporujícím růst exportu země, do které jsou investice směřovány, a to skrze:

²⁵ Překlad převzat z <http://www.czso.cz/>.

- navyšování kapitálu pro export,
- usnadňování transferů technologií a nových produktů,
- otevírání přístupu na nové a větší trhy,
- poskytování vzdělání místní pracovní síle a modernizováním technických a manažerských dovedností.

Na druhou stranu je někdy předkládáno, že PZI mohou mít na vývoz i vliv negativní, a to v situacích kdy zahraniční investice vytlačují investice domácí, vedou k transferu technologií nízké úrovně nebo pokud jsou zaměřeny na levnou pracovní sílu a primární suroviny. Významný nárůst PZI může být také rizikem pro stabilitu cenové hladiny v zemi, neboť dochází k růstu peněžní zásoby (UNCTAD, 2002).

Petroulos (2006) i *Baldwin (2009)* se shodují na nedostatku studií věnujících se výzkumu efektu eura na PZI. Oba to zdůvodňují tím, že firmy při investování do zahraničí vycházejí ze svých mezinárodních strategií, které preferují udržet v tajnosti. Oba autoři se také shodují na pozitivním efektu jednotné měny na PZI, které podle *Petroulos (2006)* vzrostly v rámci eurozóny o přibližně 15 %. *Baldwin (2009)* shrnuje dosavadní teorii, přičemž stanovuje 15 % růst jako spodní hranici a 200 % růst jako hranici horní.

V práci je analyzován příliv a odliv PZI z a do španělské ekonomiky, přičemž je pozorován oboustranný tok tohoto ukazatele v souvislosti s eurozónou, EU bez zemí eurozóny a zbytkem světa. Z důvodu vzájemné souvislosti je dále srovnávána míra růstu vývozu, HDP a PZI. Pro analýzu je využita obchodní databáze španělského MEC a Eurostatu. Časová řada pro výzkum vývoje PZI začíná rokem 1993, neboť výše zmíněné databáze neposkytují starší údaje.

Dílčí shrnutí

Zahraniční obchod je považován za nejdůležitější část vnějších ekonomických vztahů země, neboť přispívá k jejich rozvoji a růstu provázanosti hospodářství mezi zeměmi. Jedná se také o faktor podporující vzájemnou spolupráci, a to nejen ekonomických oblastech. První teorie věnující se zahraničnímu obchodu se objevují v 17. století. Jedná se zejména o Merkantilisty, kteří spatřovali jeho význam zejména v hromadění peněz. Klasické teorie odmítaly merkantilistický pohled a vyzdvihovaly důležitost mezinárodní dělby práce a růst výroby. Neoklasikové pak zmiňují důležitost dalších výrobních faktorů jako např. kapitálu a půdy.

V 20. století vznikají teorie zkoumající účinky zavedení celní unie na mezinárodní obchod. Významným průkopníkem v této oblasti je Viner, který stanovil hlavní překážky bránící pozitivnímu efektu celní unie. S rozvojem integračních procesů pak dochází ke vzniku teorie OCA která se ptá, za jakých podmínek vyváží zavedení společné měny ztrátu nástroje měnového kurzu. Toto téma se stává populární v souvislosti se zavedením eura na konci minulého tisíciletí. Před vznikem EMU formuluje EK názor, podle kterého povede zavedení jednotné měny ke konvergenci ekonomik. To odmítá *Krugman (1991)* prostřednictvím hypotézy specializace opírající se o vývoj v USA, podle které úspory z rozsahu povedou k regionální koncentraci průmyslových aktivit, a ve výsledku dojde k divergenci evropských ekonomik. K názoru EK se pozitivně staví *Frankel a Rose (1998)*, kteří na něm staví svou hypotézu endogenity. Tvrdí, že účast v měnové unii povede k prohloubení obchodních vztahů a následně ke změně struktury ekonomiky dané země, která bude konvergovat ke struktuře ekonomik členů měnové unie.

Po zavedení eura se objevují studie, které již pracují s daty z EMU. Většina těchto studií dochází k podobnému závěru, kdy zavedení jednotné měny vede ke zvýšení objemu zahraničního obchodu v rozmezí 4 až 16 %. *Baldwin a Wyploszem (2009)* konstatují, že je stále brzy na to, aby bylo možné s jistotou určit vztah měnové integrace a obchodu v EU. Nicméně naznačují, že dosavadní výsledky zatím podporují názor EK, tedy rostoucí diversifikaci produkce. V takovém případě je žádoucí hlubší integrační rozvoj. S nástupem ekonomické a finanční krize lze pozorovat odklon odborné literatury směrem k výzkumu vlivu krize eurozóny na zahraniční obchod.

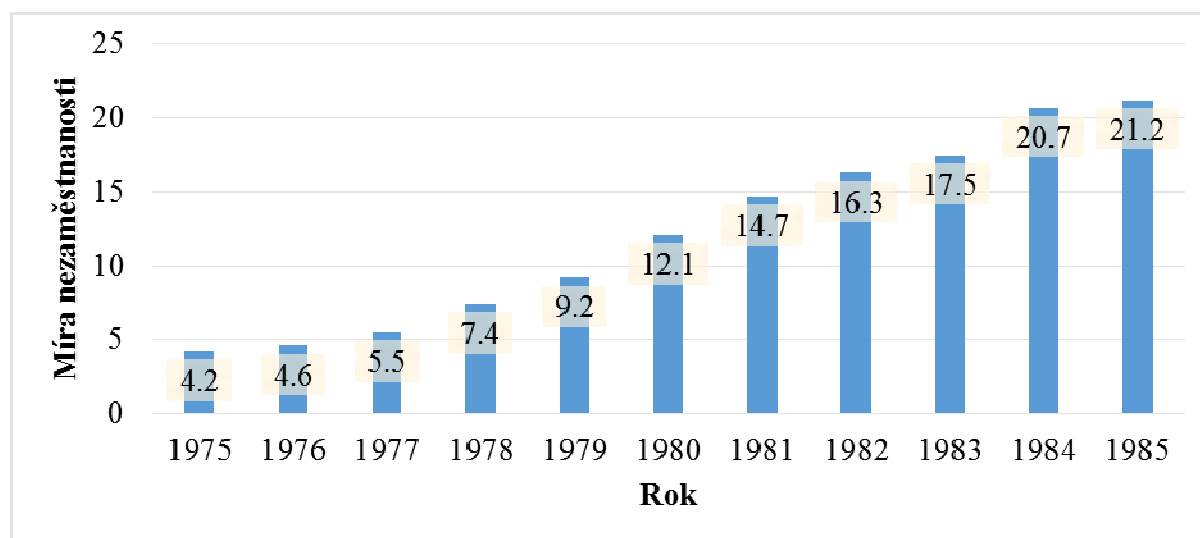
3 Makroekonomická analýza a vývoj španělské ekonomiky od roku 1986 do současnosti

Španělsko se v minulém století dá považovat za poměrně chudou zemi v porovnání s předními evropskými ekonomikami. Nicméně ke konci minulého tisíciletí dochází postupně k významným změnám majícím zásadní vliv na strukturu a výkonnost španělské ekonomiky. Za nejdůležitější milníky lze označit vstup Španělska do ES v roce 1986, přijetí jednotné měny v roce 1999 a také světovou finanční krizi, která plně dopadla na ekonomiku země v roce 2008 (Europa, 2013a).

Podle *Betrána et al. (2010)* byl charakter španělské ekonomiky před vstupem před vstupem do ES utvářen několika důležitými faktory. V 70. letech dochází k události celosvětové rozsahu, kdy následkem nepokojů v regionu Blízkého východu vzniká ropná krize následně vedoucí ke zdražení cen ropy. Rostoucí ceny této důležité suroviny ovlivnily ekonomiku mnoha zemí a způsobily výskyt řady problémů po celém světě. Vyspělé země byly do zrodu tohoto konfliktu zvyklé na poměrně stabilní a levnou cenu ropy. Ve Španělsku se vysoké ceny této suroviny projeví zvláště silně, a to jednak důsledkem velké energetické závislosti na dovozu, a poté kvůli politické a institucionální destabilizaci země na počátku 70. let. K destabilizaci situace ve Španělsku dochází po smrti generála Franca, která de facto znamenala konec jeho diktátorského režimu. Dochází k vleklé a komplikované transformaci politického systému od diktatury k demokracii, jejímž následkem je zpoždění a obtížné prosazování protikrizových opatření vedoucí v dlouhodobém horizontu ke vzniku komplikací a celkově hlubší ekonomické krizi.

Španělsko se v tomto časovém období také potýká s další výzvou, která souvisí s evropským integračním procesem. Jedná se o přípravu na vstup do ES v podobě odstraňování obchodních překážek a bariér. Potřeba reform a existence mnoha faktorů s negativním vlivem na Španělské hospodářství ve stejném čase dále narušovaly makroekonomickou stabilitu země. Závažnost situace vzešlé z ekonomické a politické krize lze velmi dobře pozorovat v grafu 3.1, který znázorňuje vývoj španělské nezaměstnanosti v posledním desetiletí před vstupem do ES v roce 1986. V období diktatury udávaly oficiální statistiky stabilní míru nezaměstnanosti kolem 3 %. Rok 1975 (konec diktátorského režimu) je prvním rokem, kdy dochází k růstu míry nezaměstnanosti. Ta se během následujících let téměř ztrojnásobila (12,1 % v roce 1980) a její růst se podařilo zastavit až v roce 1985, tedy v době, kdy míra nezaměstnanosti činila již závratných 21.2%.

Graf 3.1 Nezaměstnanost před vstupem do ES



Zdroj: INE (2013). Vlastní úprava.

3.1 Vstup do ES

Navzdory hluboké hospodářské krizi znamená vstup Španělska do ES zásadní obrat ekonomické situace a vede k výraznému ekonomickému růstu. Proč se tak stalo lze vysvětlit existencí celé řady faktorů přispívajících či přímo stojících za tímto růstem. Mezi tyto činitele lze s určitostí zařadit např. postupný pokles cen ropy, pokles úrokových sazeb či výrazný technologický pokrok na konci minulého století. Španělská ekonomika se v tomto období čím dál tím více přibližuje charakteru vyspělých evropských zemí a konverguje na jejich úroveň.

Integrace do ES byla cílem španělské politiky v podstatě již od podpisu Římských smluv v roce 1957. Nicméně charakter španělského politického režimu (diktatura versus společenství zemí založené na demokracii) byl proti zásadám členských států a vstup Španělska do Společenství, či již jen samotné zahájení přístupových rozhovorů, tak byl v té době nemyslitelný. V roce 1959 španělská vláda iniciovala snahu o vytvoření oficiálních obchodních vztahů, která byla postupně několikrát zopakována. Přijetí španělské žádosti bylo však vyhověno až v roce 1964, kdy byly zahájeny formální rozhovory o obchodní dohodě. Vyjednávání o podobě a fungování obchodních vztahů trvalo šest let a v roce 1970 bylo dovršeno konsenzu a došlo k uzavření preferenční dohody recipročního charakteru. Hlavní náplň tohoto obchodního závazku byla primárně zaměřena na úpravu vzájemných celních tarifů (Malo de Molina, 2003).

Po zhroucení diktátorského režimu podalo Španělsko oficiální žádost o vstup do Společenství v červenci 1977 (již měsíc po prvních demokratických volbách). V září téhož roku pak začínají přístupové rozhovory s ES. Lze konstatovat, že těmito kroky tak Španělsko definitivně opouští politiku mezinárodní izolace, kterou uplatňovalo v předchozích desetiletích, a dochází k postupnému otevírání se španělského trhu. Během přístupového procesu se bylo třeba vypořádat jak s politickými tak ekonomickými pozůstatky dlouhého období diktátorského režimu. Španělsko spatřovalo ve vstupu do Společenství několik cílů. Za prvé mělo dojít k posílení křehké pozice právě čerstvě zrozené španělské demokracie a vyloučení jakéhokoli zvratu politického režimu právě v době provádění nezbytně nutných politických reforem. Druhým důvodem integrování se do Evropy byla pomoc při procesu transformace španělské ekonomiky se záměrem stát se konkurenceschopnější a otevřenější zemí a odstranit vážné hospodářské strukturální problémy země, které zemi ochromovaly.

První demokratické vlády spatřovaly v otevření španělské ekonomiky a trhu zahraničí hlavní faktor, který měl nastartovat potřebné změny nutné k transformaci ekonomiky. Vzhledem k závažnosti krize na počátku 80. let představovalo integrování se do Evropy příležitost členství v moderním a dynamicky se rozvíjejícím ekonomickém prostoru, který byl zárukou požadovaného silného transformačního impulsu, a kterého by podle *Roya a Manuela (2004)* pravděpodobně demokratické Španělsko bez cizí pomoci nedosáhlo.

Cílem vyjednávání a přístupových rozhovorů byla v první řadě implementace evropské legislativy, tzv. *Acquis communautaire*²⁶, a to během stanoveného přechodného období. Po ukončení přístupových jednání byla 12. června 1985 podepsána smlouva o přistoupení. Španělsko se stává členem ES 1. ledna 1986 společně se svým portugalským sousedem, přičemž se jedná již o třetí rozšíření evropské integrace, která se rozrostla z původních šesti zakládajících členů na v té době již dvojnásobek. Podle *Betrána et al. (2010)* je veškerý ekonomický vývoj Španělska od tohoto momentu významně ovlivňován efekty vyplývajícími ze členství v evropském integračním uskupení. Španělsko se postupně stává otevřenější ekonomikou a příjemcem značných dotací z evropských fondů představující významný pozitivní činitel vývoje a růstu země.

²⁶ Jedná se o souhrn všech právních pravidel v jakékoliv formě (obecně závazných i individuálně závazných aktů) a dokonce i právně nezávazných dokumentů (deklarace, prohlášení, Bílé knihy, strategie atd.), které se vztahují k činnosti Evropské unie (Šišková a Stehlík, 2007).

3.2 Španělská ekonomika v období 1985 až 2000

Vývoj Španělské ekonomiky po vstupu do ES lze vymezit třemi obdobími. Prvním je etapa ekonomického růstu po vstupu do ES v roce 1986 trvající do roku 1993. Tato fáze je charakteristická především rozvojem integračního procesu a zotavováním španělského hospodářství z ekonomické krize 70. let trvající až do vstupu do ES. Na konci roku 1992 dochází k utlumení ekonomického růstu a nárůstu míry nezaměstnanosti na hodnoty, které byly typické pro první polovinu 80. let. Příčinu tehdejší recese lze vysvětlit událostmi ve světě vedoucími k politické nestabilitě a ekonomické nejistotě na mezinárodní scéně. Jednalo se však pouze o krátkodobý časový úsek, neboť již během roku 1994 dochází k obratu situace pozitivním směrem. Španělská i mezinárodní ekonomika pokračovala v růstu a k pozitivnímu vývoji dochází v rámci integračních snah, neboť nejen v Evropě dochází k dalšímu prohlubování integračního procesu, jak uvádí *Betrán et al. (2010)*.

Kladný dopad vstupu do ES a jeho příznivé efekty vzešly především z nárůstu konkurence důsledkem redukce obchodních překážek a omezení, neboli v rozvoji obchodní liberalizace. Po ropné krizi ze 70. let navíc v druhé polovině 90. let dochází k výraznému zlepšení ekonomického klimatu a růstu důvěry v pozitivní ekonomický vývoj.

Tab. 3.1 podává ucelený přehled ekonomického vývoje Španělska ve sledovaném období 1985 až 2000. Lze pozorovat vysokou míru růstu HDP, jejíž hodnoty zejména v 90. letech značně převyšovaly evropský průměr. Nejdůležitějším faktorem stojícím za pozitivním vývojem HDP byla domácí poptávka poháněná zejména růstem soukromé a veřejné spotřeby. Rok 1993 je jediným obdobím, kdy dochází k zápornému tempu růstu HDP (-0,3 %). Zotavení španělské ekonomiky však mělo velmi rychlý průběh, neboť již o dva roky později činila míra růstu HDP 5 %.

Tab. 3.1 Ekonomické ukazatele (1985-2000)

<i>Rok</i>	<i>Míra inflace</i>	<i>Míra nezaměstnanosti</i>	<i>Růst HDP</i>
1985	8,8	21,5	2,3
1990	6,7	16,2	3,8
1995	4,7	22,9	5,0
2000	2,3	13,9	5,0

Zdroj: INE (2013) a BE (2013). Vlastní zpracování.

Míra inflace se v pozorovaném období víceméně rovnoměrně snižovala, jak dokládá tabulka. Toho bylo docíleno zejména postupnou stabilizací ekonomické situace a zaváděním

reforem finančního sektoru. V 90. letech pak dochází k významné transformaci bankovního sektoru v důsledku přípravy na přijetí společné měny (BE, 2013).

Vývoj míry nezaměstnanosti ve sledovaném období měl taktéž pozitivní charakter. Nicméně na ukazateli lze pozorovat ekonomickou a politickou nestabilitu první poloviny 90. let ve Španělsku, která se projevila do růstu míry nezaměstnanosti se zpožděním. Její nárůst se podařilo zastavit až v roce 1995, kdy činila 22,9 %. Snižování míry nezaměstnanosti po vstupu do ES vysvětluje *Goméz et al. (2009)* pozitivním impulsem a nárůstem ekonomického optimismu, který podnítilo uvedení do Společenství. Druhým důvodem pozitivního vývoje byla reforma španělského trhu práce uskutečněná v roce 1984. Účelem reformy byla tvorba co nejvíce možných pracovních pozic. Tohoto cíle bylo v podstatě dosaženo skrze zvýhodnění krátkodobých pracovních úvazků. Ty firmám v době rychle rostoucí poptávky po práci umožnily pohotovou reakci a odstranění přebytných byrokratických záležitostí souvisejících s pracovními smlouvami.

Problémy, které postihly Španělsko na počátku 90. let, měly svůj původ převážně mimo Pyrenejský poloostrov. Výše zmíněná politická nestabilita se zrodila ze sledu událostí ve světě, které vedly k nejistotě ze směřování budoucího vývoje. Tato nejistota vycházela jednak z pádů komunistických režimů a Berlínské zdi, následné německé reunifikaci či z války v Perském zálivu. Problematická politická a ekonomická situace v Evropě na počátku 90. let se ve Španělsku projevila velmi intenzivně, což lze doložit záporným tempem růstu HDP v roce 1993 či návratem problému vysoké nezaměstnanosti. Mimo politickou situaci je třeba zmínit i postupný vstup nových členských států do ES na konci 70. a v průběhu 80. let minulého století. V Evropě se pomalu začíná mluvit o „únavě z rozšiřování“ (angl. *Enlargement Fatigue*). Krize ve Španělsku byla také důsledkem rychlého ekonomického rozvoje po vstupu do ES, při kterém docházelo ke vzniku ekonomických nerovností, a který byl do značné výše financován zahraničním kapitálem. *Betrán et al. (2010)* uvádí, že závislost na přílivu zahraničního kapitálu učinila španělskou ekonomiku do velké míry citlivou na změny ve vývoji mezinárodních peněžních trhů. Závislost na zahraničních investicích a kapitálu provází Španělskou ekonomiku v podstatě do současnosti.

Především politická nestabilita na mezinárodní scéně vedla v roce 1992 ke krizi Evropského měnového systému (EMS). Po sjednocení Německa se tato země potýkala s vysokou mírou inflace, na kterou Bundesbanka reagovala navýšením úrokových sazeb vedoucích k ovlivnění všech členů EMS. Státům EMS nezbývalo než znehodnocení vlastních

měn. V důsledku spekulacních útoků byly Velká Británie a Itálie nuceny opustit EMS a samotné Španělsko bylo nuceno devalvovat svou měnu postupně třikrát během dvou let. Ke stabilizaci tohoto problému nakonec vedla v roce 1993 ratifikace Maastrichtské smlouvy a také následné rozšíření flukтуаčního pásma z $\pm 2,5 \%$ na $\pm 15 \%$ (Höfert, 2012).

Druhou polovinu 90. let minulého století lze charakterizovat návratem vysoké míry ekonomického růstu a dosažením vysokého konvergenčního tempa. Španělská ekonomika rostla rychleji než většina evropských ekonomik. Devalvace španělské pesety zlepšila konkurenceschopnost exportu, jehož míra růstu v 90. letech činila více než 10 % a převyšovala míru růstu importu. Ke konci minulého tisíciletí také dochází k zotavení hospodářské produkce a růstu zaměstnanosti. Jak uvádí *Malo de Molina (2005)*, snižování míry nezaměstnanosti spolu s růstem reálných mezd vedlo k vysokému zvýšení soukromé spotřeby a ke stabilizaci ekonomické situace země.

3.2.1 Faktory růstu

Faktory, které významně ovlivňovaly vývoj ekonomiky na konci minulého tisíciletí, měly svůj specifický charakter. V případě Španělska se jednalo o:

- růst domácí poptávky,
- otevření se mezinárodní ekonomice,
- mezinárodní expanzi firem,
- obtíže při zvyšování produktivity.

Růst domácí poptávky

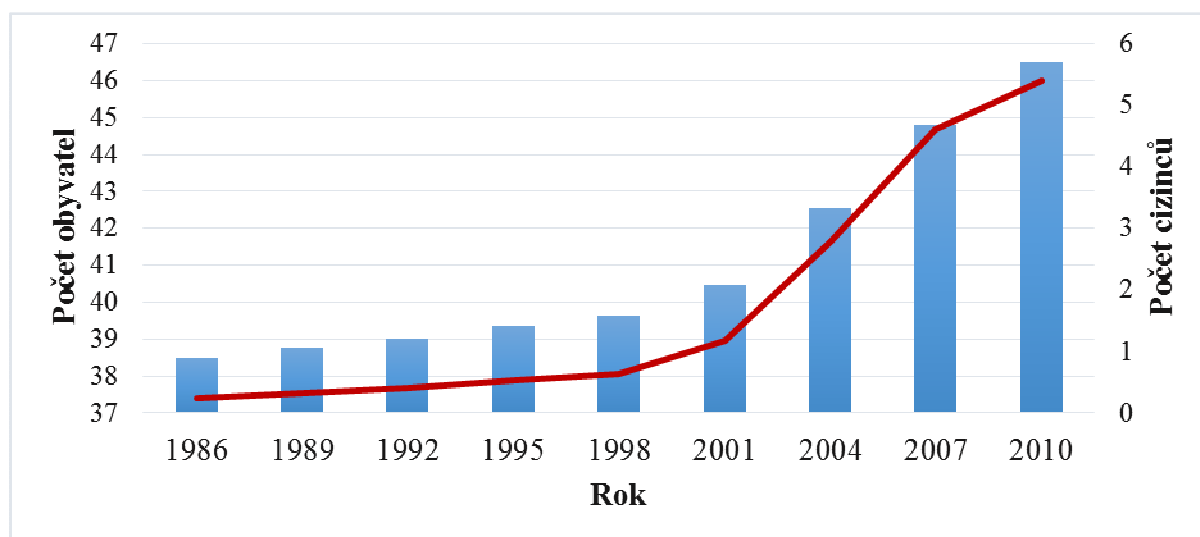
Domácí poptávka byla hlavním důvodem růstu HDP. Spotřeba a investice rostly v období po vstupu do ES rychleji než samotný HDP. Po krátkém útlumu v letech 1993 a 1994 byla opět nastolena vysoká míra růstu produktu, která v podstatě pokračovala až do vypuknutí finanční krize ve Španělsku na konci roku 2007. Růst domácí poptávky byl způsoben především vysokou domácí spotřebou, která se opírala o růst zaměstnanosti doprovázený růstem mezd. V této situaci dochází také k poklesu úrokových sazeb a podle *Malo de Moliny (2005)* lze ve Španělsku pozorovat *efekt bohatství* ²⁷. V roce 1985 bylo v

²⁷ *Holman (2010)* uvádí, že k efektu bohatství dochází v situaci, kdy zvýšením reálné hodnoty svých peněžních zůstatků se lidé cítí bohatší, a proto zvyšují své spotřební výdaje. Efekt bohatství formuloval britský ekonom Arthur C. Pigou a lze se tak setkat i s označením Pigouův efekt.

zemi zaměstnáno 11,39 mil. osob, v roce 1991 se již jednalo o 13,4 mil. osob a v roce 2000 pracovalo již 15 mil. osob (INE, 2014).

Grafem 3.2 je zachycen demografický vývoj Španělska po vstupu do ES. Na přelomu tisíciletí lze pozorovat raketový nárůst populace. Daleko nejdůležitější příčinou tohoto trendu je vysoká imigrace. Graf také zachycuje počet cizinců žijících ve Španělsku. Zatímco v 90. letech se počet cizinců zvyšoval jen pozvolna, v následujícím desetiletí se již jednalo o velmi vysoký a rychlý demografický nárůst, kdy jen v letech 1998 až 2005 dochází k přírůstku španělské populace o 4,3 mil. obyvatel. I přes enormní imigraci stačil růst pracovních pozic generovaných příznivým ekonomickým vývojem pokrývat poptávku po práci a vést ke snižování míry nezaměstnanosti.

Graf 3.2 Španělská populace 1986-2010 (v tis.)



Pozn.: Modrá – vývoj počtu obyvatel. Červená – počet cizinců.

Zdroj: Eurostat (2013). Vlastní zpracování.

Za hlavní příčiny imigrace do Španělska jsou podle *De Lucase (2012)* považovány:

- Atraktivita země mající původ v prudkém ekonomickém růstu započatém po roce 1993. Boom zažíval zejména stavební průmysl a turismus. V roce 2005 bylo v zemi vytvořeno kolem 900 tisíc pracovních míst, z toho 40 % těchto pozic připadlo cizincům.
- Významnou roli hraje kulturní a jazyková podobnost s Latinskou Amerikou, neboť z tohoto regionu pochází více než třetina cizinců žijících ve Španělsku.

- c) Přívětivost místního klima v evropském kontextu a atraktivita místního životního stylu. Přibližně pětina cizinců pochází ze západní Evropy (především z UK). Většinou se navíc jedná o osoby s vysokým příjmem.
- d) Geografická blízkost afrického kontinentu či pozemní hranice s Marokem. Téměř pětina cizinců pochází z Afriky, a to především právě z Maroka.

Postupné otevírání se mezinárodní ekonomice

Opuštění politiky izolace je dalším z důvodů, které významně přispěly k rychlému ekonomickému rozvoji země. Díky vstupu do ES měla španělská ekonomika nově přístup na rozvinuté evropské trhy a do země začalo proudit množství zahraničního kapitálu a investic. Taktéž samotný globalizační proces přispěl značnou měrou k pozitivnímu vývoji.

Mezinárodní expanze firem

Za stěžejní důvod expanze firem lze označit rozhodnutí španělských firem více investovat v zahraničí, jednalo se zejména o Latinskou Ameriku, Blízký východ či severní Afriku. *Betrán et al. (2010)* tvrdí, že rozhodnutí investovat v zahraničí vycházelo z předpokladu přílivu zahraničních firem na španělský trh po odstranění cel a obchodních bariér a tím pádem zvýšení konkurence na domácím trhu. K té dochází během 90. let, kdy na jejich počátku se podíl PZI na HDP pohyboval kolem 2 %, na konci tisíciletí již tato hodnota činila 5,6 %, jednalo se tedy o nezanedbatelný nárůst. Zaměření investic dostalo také určitého vývoje, když zpracovatelský průmysl ztratil svou pozici ve prospěch sektoru služeb. V sektoru služeb pak na konci minulého tisíciletí došlo k významnému rozvoji v oblasti transportu, komunikací či zásobování energiemi.

Růst produktivity práce

Posledním faktorem, který významně ovlivnil vývoj španělské ekonomiky na konci tisíciletí, je růst produktivity práce. V případě produktivity práce však nelze hovořit o pozitivním vývoji, neboť ta podle *Goméze et al. (2009)* rostla pouze v období růstu nezaměstnanosti (zejména roky 1993 a 1994), naopak v období rekordní tvorby pracovních pozic docházelo k poklesu produktivity práce i navzdory objemným investicím španělské vlády. Tento vývoj činil španělskou ekonomiku méně konkurenceschopnou a negativně ovlivňoval potenciál jejího růstu v dlouhodobém měřítku. Problémem i v současnosti zůstává menší míra produktivity práce ve srovnání se zeměmi západní a severní Evropy v kontrastu s počtem ročně odpracovaných hodin. Zatímco ve Španělsku se tato hodnota na přelomu

tisíciletí pohybovala kolem 1750 odpracovaných hodin ročně, v západní a severní Evropě to bylo pouze kolem 1600 hodin práce ročně na jednoho pracovníka. Důvod negativního vývoje u produktivity práce lze vysvětlit příliš rychlým nárůstem pracovních pozic na jedné straně a nadměrným využíváním krátkodobých pracovních smluv na straně druhé.

3.2.2 Přijmutí jednotné měny

V červnu 1989 španělská měna peseta vstupuje do EMS. Od tohoto kroku si vláda slibovala hlubší zapojení do evropského integračního procesu a větší stabilitu své měny, která by přispěla ke zpomalení zhodnocení měnového kurzu pesety. Peseta vstoupila do systému EMS v poměru 65 peset za marku a kurzovým pásmem $\pm 6\%$. V době vstupu do systému však byla španělská měna silně nadhodnocena následkem rychlého ekonomického růstu země. Během krize v roce 1993 pak dochází k postupné devalvaci měny a změny flukтуаčního pásma na $\pm 15\%$ viz kapitola 3.2 (Höfert, 2012).

Termín zavedení eura (1. 1. 1999) byl stanoven Maastrichtskou smlouvou v roce 1993. Tato smlouva také vytyčila konvergenční kritéria pro státy, které by v budoucnu chtěly zavést jednotnou měnu. Španělsko vyjadřovalo pozitivní stanovisko k euru již od započetí prvních rozhovorů a podpisem Maastrichtské smlouvy se zavázalo k plnění následujících kritérií (Europa, 2006a):

- **Cenová stabilita.** Smlouva stanovuje dosažení vysokého stupně cenové stability. Ten bude dosažen, pokud průměrná roční inflace země nepřekročí o více než 1,5 p. b. průměrnou roční inflaci tří členských zemí s nejlepšími hodnotami inflace.
- **Veřejné finance.** Podle smlouvy bude kritérium dosaženo rozpočtovou situací, kdy nedochází k nadměrnému deficitu. V praxi se v podstatě jedná o dvě kritéria. Prvním je deficit veřejného rozpočtu, kdy podíl deficitu státního rozpočtu na HDP nesmí překročit 3 %. Druhým kritériem veřejných financí je výše hrubého veřejného dluhu, kdy podíl veřejného dluhu na HDP nesmí překročit 60 %.
- **Devízové kurzy.** Členský stát musí být nejméně po dobu dvou let zapojen do ERM²⁸. Po tuto dobu by nemělo dojít k devalvaci jeho národní měny.
- **Dlouhodobé úrokové sazby.** Sazba kandidátského státu se porovnává s referenční hodnotou získanou výpočtem dlouhodobých úrokových sazeb tří členských států, které

²⁸ ERM byl nahrazen ERM II (Europa, 2011).

vykazují nejlepšími výsledky v oblasti cenové stability. Ke splnění tohoto kritéria dochází v případě, kdy kandidátská země nepřekračuje referenční hodnotu o více než 2 p.b.

- Legislativní oblast. Smlouva stanovuje podmínku nezávislosti centrálních bank, zákaz financování veřejných institucí z jejich zdrojů a zákaz zvýhodněného přístupu ke zdrojům úvěrových institucí.

V roce 1992 byla španělská ekonomika poněkud vzdálená úspěšnému plnění konvergenčních kritérií. Míra inflace překračovala stanovenou míru o 2,5 p. b. Podíl deficitu státního rozpočtu na HDP činil 7 % a deficit veřejného dluhu na HDP překračoval 60 %. Taktéž kritérium dlouhodobých úrokových sazeb nebylo naplňováno (ECB, 2000).

Španělsko v reakci na Maastrichtská kritéria zavedlo Konvergenční plán s cílem splnit daná kritéria v požadovaném časovém horizontu. Plán byl založen zejména na stabilizaci cenové hladiny a redukci veřejného dluhu. Jedním z kroků, který měl vést k dosažení vytyčených cílů, bylo udělení plné nezávislosti BE v roce 1994. Pro španělskou monetární politiku lze tento krok považovat za stěžejní. Banka od toho roku orientovala své cíle na pevnější kontrolu tempa růstu cenové hladiny skrze cílování inflace a úpravu úrokových sazeb blíže viz *Betrán et al. (2010)*. Striktní politika BE vedla podle *ECB (2000)* během 90. let ke snižování míry inflace, která již v roce 1997 činila méně než 2 %. Nutno podotknout, že dosažení tohoto úspěchu pomohlo Španělsku uklidnění mezinárodní situace druhé pol. 90. let a snížení cen ropy.

Úspěch španělské monetární politiky v oblasti inflační politiky v tak krátkém období nebyl zcela úplně doprovázen podobným úspěchem při snižování deficitu státního rozpočtu, který ještě v roce 1997 překračoval více než dvojnásobně odpovídající kritérium viz *ECB (2000)*. S nástupem nové vlády přišla přísnější opatření, která eventuálně vedly ke splnění všech konvergenčních kritérií. Názorným příkladem těchto opatření může být např. vytvoření orgánu rozpočtové kontroly a také zavedení nového systému přerozdělování financí autonomním komunitám.

Počátkem roku 1999 vstupuje projekt měnové unie do své finální fáze, kdy dochází k zavedení jednotné měny eura v 11 zemích²⁹ a k ustanovení ECB. BE je od této chvíle na

²⁹ Belgie, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Lucembursko, Německo, Nizozemí, Portugalsko, Rakousko a Španělsko přijaly euro k 1. 1. 1999. Čtyři členské státy nepřijaly jednotnou měnu buď proto, že se tak rozhodly v rámci protokolů přičleněných ke Smlouvě o ES, které jim tuto možnost poskytují (Velká Británie a Dánsko), nebo

svém území zodpovědná za výkon společné monetární politiky definované Generální radou ECB, ve které zasedá guvernér BE. Přijetí eura a splnění konvergenčních kritérií mělo pozitivní vliv na španělskou ekonomiku a vedlo k jejímu dalšímu růstu a především k získání makroekonomické stability.

3.3 10 let eura

Na počátku 21. století nalezneme zemi, jejíž ekonomická struktura prošla v minulých desetiletích velkými změnami a každým rokem se více podobá struktuře předních zemí EU. Španělská ekonomika na přelomu milénia zažívala nebývale pozitivní vývoj, který započal prakticky již vstupem do ES v roce 1986. Po vstupu do EMU se Španělsko řadí mezi země, které z tohoto členství profitovaly nejvíce. Od poloviny 90. let až do roku 2007 se konvergence španělské ekonomiky díky svému rychlému růstu značně přiblížila k úrovni členských států EMU. HDP na hlavu vzrostlo vzhledem k průměru EMU o více než 15 % (ze 79 % na 94 %). Ve stejném období dochází také k významnému nárůstu pracovní síly o celých 35 %, což představovalo přibližně 6 mil. pracovníků (INE, 2014).

Tab. 3.2 znázorňuje konvergenci španělské ekonomiky vůči EU28. V pozorovaném období dochází k překonání průměru ekonomik EU a až do příchodu světové finanční krize v roce 2007 dochází k nárůstu sledovaného ukazatele. Rozdíl mezi roky 2007 a 2011 odráží závažnost následků krize a sílu jejich dopadu na španělskou ekonomiku. *García Delgado (2009)* zmiňuje, že významný ekonomický růst po zavedení společné měny byl doprovázen vznikem několika faktorů vedoucích v dlouhodobém období k ekonomické nerovnováze. Zaprvé, nízké úrokové míry a obecně výhodné finanční podmínky představovaly v tomto období významný podnět růstu úvěrů firem a domácností a jejich následného zadlužování. Zadruhé, dlouhodobý převis poptávky způsoboval značný tlak na produkční možnosti ekonomiky, a to i navzdory významným strukturálním změnám, ke kterým ve španělské ekonomice docházelo či již došlo. Tyto skutečnosti ve výsledku vedly k nadhodnocení reálného směnného kurzu, narušení cenové konkurenceschopnosti a prudkému růstu zahraničního dluhu. Snadná dostupnost úvěrů a demografický tlak (viz kapitola 3.2.1) pak stály za rozmachem obchodů s nemovitostmi a nepřiměřeným soustředěním produkčních zdrojů do stavebního sektoru.

proto, že nesplnily daná konvergenční kritéria (Švédsko a Řecko). Řecko se stalo dvanáctou zemí eurozóny 1. 1. 2001 (Evropa, 2011).

Tab. 3.2 HDP na obyvatele v paritě kupní síly (v %, EU28=100 %)

Rok	2001	2003	2005	2007	2009	2011
HDP	98	101	102	105	103	96

Zdroj: Eurostat (2014).

Postupný vznik ekonomické nerovnováhy pomalu oslaboval růstové faktory a poté vedl k pozvolnému snižování ekonomické aktivity, což následně s nástupem světové finanční krize (2007-2008) vyústilo v rapidní zhoršování celkové ekonomické situace.

V novém tisíciletí vykazuje ekonomika země vyšší míru růstu HDP než v předchozím období. Důležitým faktorem ekonomického rozvoje zůstává značná demografická expanze (v novém tisíciletí se jedná o průměrný roční přírůstek obyvatelstva o 1,4 %), které ostatní evropské státy nedosahovaly (některé evropské země naopak čelí v posledních desetiletích problému demografického stárnutí). Graf 3.4 do jisté míry představuje první dojem potencionálního efektu členství v EMU na růst španělské ekonomiky. Graf udává vývoj míry HDP vybraných ekonomik, kdy nejlépe vychází z hodnocení právě Španělsko, u kterého lze pozorovat poměrně stabilní vývoj překračující 3 % hranici míry růstu HDP až do příchodu finanční krize. Zajímavým údajem je volatilita tempa růstu HDP zejména u USA, eurozóny a do jisté míry i EU jako celku. Španělsko se tak z relativně nestabilní ekonomiky po přijetí společné měny stalo ekonomikou relativně stabilní (pokud se jedná o předkrizové roky).

Graf 3.4 HDP vybraných ekonomik (v %)

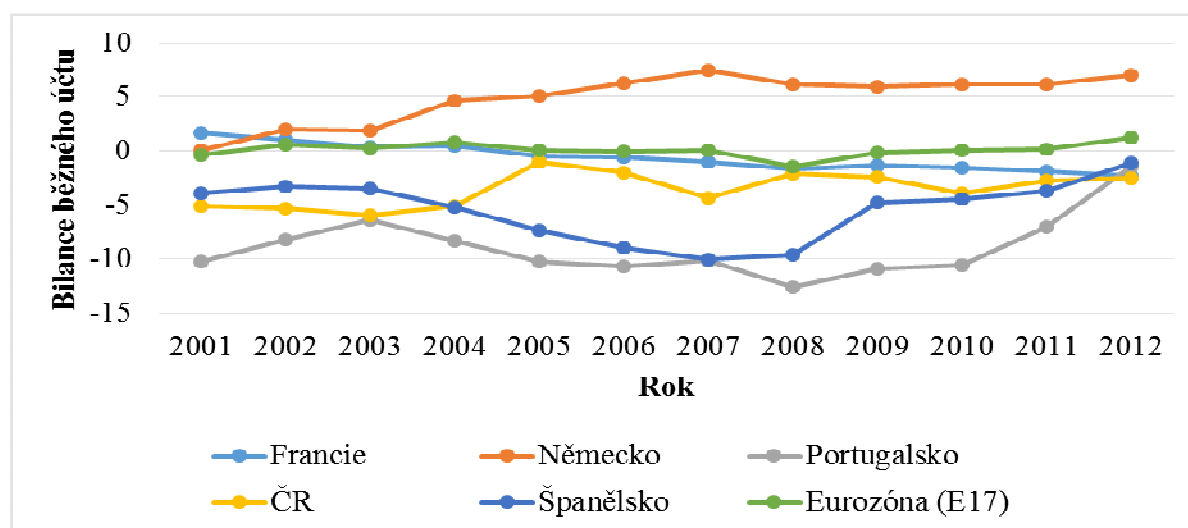
Zdroj: Eurostat (2014).

Evropská ekonomická integrace zahrnuje země s rozličnými ekonomikami a rozdílnými stupni konkurenceschopnosti. *García Delgado (2009)* tvrdí, že průmyslová specializace Španělska (stejně jako většiny ekonomik nacházejících se na evropské periferii) byla založena zejména na udržování své konkurenceschopnosti skrze nízké ceny (a to především ceny práce) naznačující produkci s nižší přidanou hodnotou, s méně vyspělou technologií a vyšším objemem málo kvalifikované pracovní síly.

Evropská integrace se během posledních desetiletí uskutečňovala v kontextu globalizačních procesů tj. např. změnách redistribuce mezinárodního kapitálu a konkurenceschopnosti pracovní síly. Jedním z hlavních důsledků globalizace a internalizace ekonomik je relokační produkce, která zpravidla vede k restrukturalizaci ekonomik a často i k redukci pracovní síly v zemích, kde byly ekonomické aktivity vykonávány před relokací. V původní lokalitě tak dochází mimo jiné k ovlivnění ekonomického růstu či snížení atraktivity samotné oblasti pro potenciální investory. Během posledních desetiletí se evropské investice a průmysl postupně přesunuly do východní Evropy, Číny, Indie apod. Tímto přemísťováním ztratilo Španělsko svou konkurenční výhodu a atraktivitu pro mezinárodní investice. Úbytek PZI vedl k procesu de-industrializace a zhoršování situace vnějšího sektoru španělské ekonomiky. Konkurence uvnitř EU (především v kontextu centrálních ekonomik jako Německo či Francie) po zavedení společné měny zkomplikovala podmínky transformace periferních ekonomik směrem k high-tech technologiím a produkci s vyšší přidanou hodnotou. K opačnému procesu pak docházelo v centru evropské integrace, pro které periferní ekonomiky představují významný odbytový trh (Europa, 2006b).

Výsledkem rozdílných procesů v EU byl vznik obchodních nerovností a rostoucí rozdílností v konkurenceschopnosti mezi jednotlivými zeměmi. Graf 3.5 znázorňuje vývoj bilance běžného účtu vybraných zemí. V předkrizovém období lze pozorovat u Španělska a Portugalska (tedy u zemí na periferii evropské integrace) nárůst deficitu. Financování poptávky po zahraničním zbožím bylo z velké části zajišťováno externím dluhem, a to hlavně půjčkami u finančních institucí centrálních zemí EU, což lze pozorovat na grafu zejména u Německa. Do jisté míry pocházely tyto finanční zdroje z přebytků obchodní bilance. (Europa, 2006b).

Graf 3.5 Balance běžného účtu platební bilance (v % k HDP)



Zdroj: Eurostat (2014).

Hlavním zdrojem financování v předkrizových letech se postupně staly portfoliové investice a bankovní půjčky, a to na úkor PZI, které pomalu ztrácely na důležitosti. Španělsko mělo jeden z nejvyšších stupňů vnějšího zadlužení vzhledem k HDP (v roce 2007 činil deficit běžného účtu 10 % HDP).

Faktory s významným vlivem na vývoj španělské ekonomiky

Přelom tisíciletí je charakteristický řadou významných procesů, které působily na vývoj světové ekonomiky. *Beneyo a Pereira (2011)* zmiňují zejména pokračující globalizační trend, vývoj a používání nových technologií nebo integrační tendence. Tyto procesy mají podstatný vliv na vývoj národních ekonomik. Pro ucelené hodnocení efektů členství v EMU na vývoj španělské ekonomiky v prvních deseti letech užívání společné měny je nutno tyto faktory zmínit. Jedná se zejména o:

- rozvoj a všeobecné využívání informačních a komunikačních technologií,
- globalizaci ekonomických aktivit,
- nadbytek likvidity a snižování averze vůči riziku.

Vývoj informačních a komunikačních technologií lze považovat za jeden z hlavních motorů ekonomického růstu. Jejich rozvoj vedl na počátku nového tisíciletí k vyššímu stupni mezinárodní integrace, zejména co se týče oblasti obchodu a financí. Mezinárodní toky zboží a služeb společně s mezinárodní migrací vzrostly hlavně právě díky globalizaci, což se podle *Beneyo a Pereiry (2011)* významně promítlo ve španělské ekonomice.

Pozitivní ekonomický výhled pro následující roky byl na přelomu tisíciletí a vývoj nových technologií vedl k nárůstu investiční činnosti především v oblasti stavebnictví a trhu s nemovitostmi. V případě Španělska byl navíc očekáván dlouhodobý nárůst cen nemovitostí, což přispívalo ke snižování averze vůči riziku.

Na Evropské úrovni je nutno mezi faktory, které podstatně ovlivnily ekonomický vývoj země, zahrnout již samotný *vstup do EMU*, neboť ten byl podmíněn plněním konvergenčních kritérií (viz kapitola 2), jejichž cílem bylo dosažení vyššího konvergenčního stupně mezi členskými státy. Podle *ECB (2000)* patřilo Španělsko v době zavádění Maastrichtských kritérií k těm státům, které byly od jejich plnění vzdáleny. Nicméně provedení celé řady strukturálních reforem, jakož i reforem měnové politiky, významně napomohlo ke konečnému dosažení vytyčených cílů v podobě splnění kritérií. Účinky těchto reforem se však logicky projeví již před zavedením společné měny.

Španělsko se po vstupu do ES stalo jedním z hlavních příjemců financí sloužících k podpoře hospodářského růstu členských států a zajištění ekonomické konvergence. *Rivero (2007)* tvrdí, že země využívala zejména Strukturálních fondů a Kohezního fondu. Díky této politice čerpalo Španělsko po dlouhou dobu významný objem finančních prostředků, které byly využity především na rozsáhlý rozvoj infrastruktury a staly se hlavním důvodem rostoucí konvergence napříč samotným státem, ve kterém existovaly velké rozdíly mezi bohatým severem a chudým jihem.

3.4 Ekonomická krize 2008-2014

Během 90. let byla španělská ekonomika ve velké míře závislá na zahraničním kapitálu, jehož zaměření se však postupně začalo přesouvat do východní Evropy a Asie. Ekonomika země byla hnaná domácí poptávkou, turismem a finančními prostředky EU. Investice zejména do infrastruktury tak převyšovaly kapacitu španělského státu. Ekonomický růst na přelomu tisíciletí byl nazván „španělským ekonomickým zázrakem“, který byl poháněn dvěma významnými faktory. Prvním byla bublina na trhu s nemovitostmi, druhým pak internalizace několika málo Španělských společností vzniklých převážně díky privatizaci státních podniků.

3.4.1 Cenová bublina na trhu s nemovitostmi

Na počátku tisíciletí byl pro světovou ekonomiku charakteristický trend nízkých úrokových sazeb a vysoká likvidita na finančních trzích. Existovala celá řada faktorů, které

vedly k velké expanzi stavebního průmyslu po celém světě. Konkrétně ve Španělsku byla tato expanze pozorovatelná více než kdekoli jinde. Podle *Chisletta (2009)* se boom ve stavebnictví a trhu s nemovitostmi opírá o následující faktory:

- *Nedostatek ziskovosti ve zpracovatelském průmyslu a službách.* Španělská ekonomika trpěla nízkou produktivitou. Její konkurenceschopnost byla založena spíše na redukci reálných mezd než na inovacích. Tyto sektory se potýkaly s nárůstem konkurence, která vzrůstala zejména z důvodu rozšiřování EU či rapidního růstu čínské ekonomiky a ostatních rychle se rozvíjejících ekonomik.
- *Důležitost stavebního sektoru.* Během dlouhého období diktatury existovalo v zemi pouze několik málo stavebních firem, které se však těšily přízni režimu a neexistence konkurence jim umožnila růst do značných rozměrů.
- *Deregulace v oblasti stavebnictví a vstřícná legislativa.* Možnosti využití půdy byly značně usnadněny a vydávání stavebních povolení se stalo jedním z hlavních zdrojů finančního příjmu v mnoha municipalitách.
- *Nadbytek levných úvěrů.* Ekonomická situace umožňovala poskytování levných úvěrů s výhodnými podmínkami, a to zejména ve stavebnictví a na trhu s nemovitostmi.
- *Poptávka po nemovitostech.* Vycházela z levných hypoték a úvěrů. K tomu lze připočítat také zvýšený zájem občanů z bohatých evropských zemí (Německo, Anglie apod.) o koupi nemovitosti v oblastech jižního a východního Španělska z důvodu dobrých klimatických podmínek a relativně levných životních nákladů. Podle *Goméze et. al. (2009)* byl pro růst poptávky po nemovitostech důležitý také vysoký příliv imigrantů, neboť ti byli schopni získat práci především ve stavebním průmyslu, což jim následně umožňovalo koupi bytu či jiné nemovitosti.

V tomto prostřední hledaly podnikatelské subjekty nejkratší a nejjednodušší cestu ke krátkodobému zisku, přičemž vyvíjely tlak na úřady s cílem získat ještě lepší podmínky. Mnoho firem rozšířilo svou oblast působnosti či započalo se stavbou bytů.³⁰ Prodej bytů byl za existence výše zmíněných výhodných podmínek velmi lehký. Ceny bytů začaly následně prudce stoupat, nicméně úvěry byly poskytovány na delší dobu, kdy u hypoték došlo z původních 12 až 15 let ke změně na 30 až 40 let s nízkou úrokovou mírou. Převážná většina

³⁰ Většina španělské populace ve městech žije v bytech. Domy jsou převážně využívány většinou ve vesnických oblastech či jako rekreační objekty.

zaměstnaných osob si tak mohla dovolit pořízení nového bytu. V tomto období byla běžná představa, že ceny bytů pouze porostou a pořízení dlouhodobé hypotéky tak nepředstavovalo velké riziko. Od roku 2004 do začátku krize bylo ročně postaveno více než půl milionu bytů. Za rok 2005 pak tato hodnota byla vyšší než počet všech postavených bytů ve Francii, Německu a Velké Británii dohromady (Chislett, 2009).

Španělsko zažívalo období prosperity. Stavebnictví a trh s nemovitostmi se v tomto období staly doslova ekonomikou a motorem země vytvářejícím značné množství pracovních pozic, neboť stavební sektor má vysoký podíl lidské práce a využívá převážně málo kvalifikovanou pracovní sílu, viz *Gómez et al. (2009)*.

První náznaky signalizující možné zpomalení ve vývoji stavebnictví se objevily na konci roku 2006. Rostoucí, a v té době již extrémně vysoké, ceny nemovitostí byly jasným ukazatelem budoucích problémů. Na ty nebylo nutno čekat příliš dlouho, protože již v druhé polovině roku 2007 se do Evropy dostává finanční krize započatá v USA, která odhalila nezdravý ekonomický systém ve Španělsku. Během fáze růstu ekonomiky došlo k minimálnímu růstu reálných mezd, ekonomická produktivita byla soustředěna pouze v několika málo sektorech a poptávka byla financována a udržována úvěry.

3.4.2 Globalizace španělských firem

Za další problematický prvek ekonomického vývoje lze považovat nedostatečný počet domácích firem v důležitých ekonomických sektorech. Po konci diktatury docházelo k pozvolnému procesu privatizace, ze kterého vzešlo několik vlivných společností majících na trhu oligopolní a v některých případech i monopolní pozici. Silná pozice na domácím trhu jim poskytovala dostatečný odrazový můstek a potenciál pro úspěch v zahraničí. Tyto firmy se postupně staly hlavním reprezentantem úspěšného vývoje španělské ekonomiky.³¹ Nicméně pouze několik málo španělských firem se dokázalo prosadit v mezinárodní konkurenci a několik málo ostatních bylo schopno uspět na poli moderních technologií (Guillén a García-Canal, 2010).

Na počátku tisíciletí byla produktivní struktura země složena z pouze několika málo firem vesměs vlastněných mezinárodními holdingy. Španělský produkční systém vykazoval malou produkční specializaci, kdy většina konkurenceschopných sektorů ztrácela svou

³¹ Mezi globálně významné španělské společnosti lze v současné době zařadit např. Repsol - ropný průmysl, Telefónica - komunikační technologie, Santander a BBVA - banky, Zara a Mango - oděvní průmysl (Guillén a García-Canal, 2010).

důležitost na úkor těch, které stály za ekonomickým růstem (zejména stavební sektor). Ekonomika země tak byla založena na nízké produktivitě a nízkých mzdách.

3.4.3 Dopady krize

Na počátek a následné šíření finanční krize z USA do světa reagovala španělská vláda zprvu poměrně optimistickým výhledem. Podle *Jiménez (2013)* bylo zprvu důvodem k optimismu přesvědčení vlády o nízkém zapojení španělských bank do amerických hypotečních problémů. Taktéž poměrně vysoká regulace bankovního sektoru³² a vysoká míra rezerv sváděly k pozitivismu. S nástupem finanční krize však postupem času vyplývají na povrch závažné problémy španělské ekonomiky.

V první polovině roku 2008 ještě vláda zatajovala vážnost ekonomické situace, a až do parlamentních voleb 2008 bylo jejím oficiálním stanoviskem krátkodobý charakter a mírný dopad finanční krize. Po volbách, ve kterých se udržela u moci vládnoucí sociální strana PSOE, postupně dochází k informování veřejnosti o problémech a skutečném stavu španělské ekonomiky (BBC, 2008).

Během roku 2008 a 2009 dochází k zavedení celé řady protikrizových opatření, které však byly opozicí kritizovány jako chaotická a na sebe navzájem nenavazující. Opatření byla obecně zaměřena na finanční sektor, který byl pod velkým tlakem mezinárodních trhů a velkých španělských společností. *Jiménez (2013)* považuje nedostatečná opatření v oblasti obnovy zaměstnanosti, jejíž míra se v roce 2009 vyšplhala až k 20% hranici. Ekonomický růst, investice a spotřeba se téměř zhroutily a firmy snižovaly svým zaměstnancům mzdy výměnou za nižší počet propuštěných pracovníků. Na pracovním trhu se uzavíraly v drtivé většině krátkodobé pracovní smlouvy.

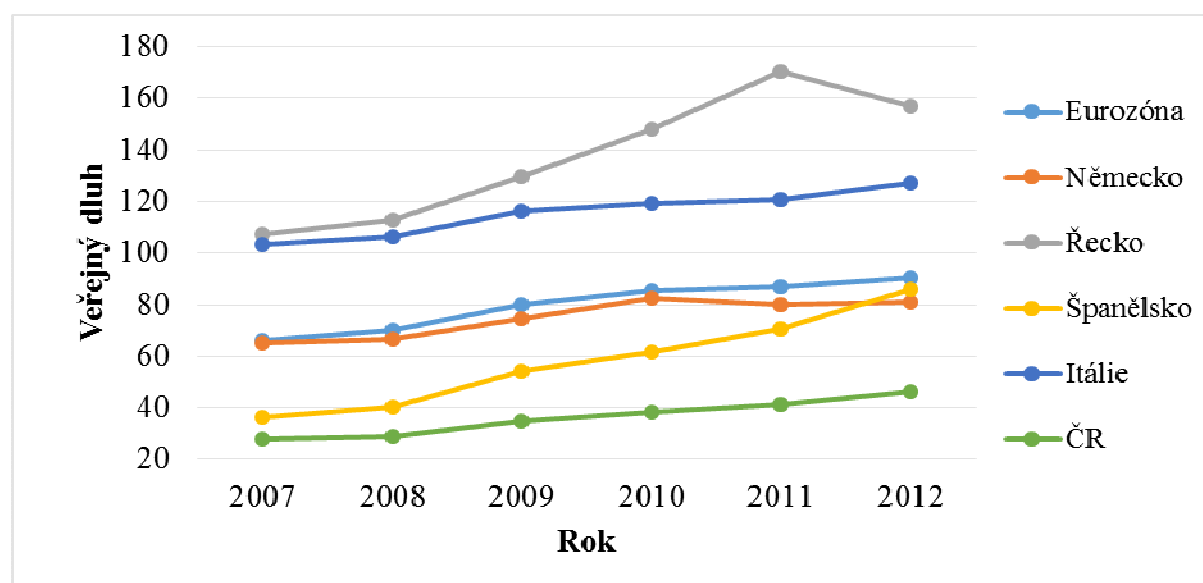
Dalším problémem je významný nárůst rozpočtového deficitu a veřejné dluhu. Prosperita země byla založena na úvěrových základech a propuknutí krize naplno ukázalo chatrné pilíře, o které se opíral španělský ekonomický růst na počátku tisíciletí, a odhalilo jeho zranitelnou pozici. S nástupem krize také pokračuje nárůst vnějšího dluhu. Celkově špatná finanční situace země negativně přispívá ke vzniku ekonomické nerovnováhy. Španělsko postupně ztrácí důvěru investorů ve svou solventnost. Přichází tak o příliv zahraničního kapitálu a omezení možností financování vnějšího dluhu, tedy deficitu platební bilance. Španělsko navíc pod tlakem EU směřovalo významný objem pomoci do finančního

³² Jednalo se o pozůstatek přechodu k demokratickému režimu, kdy z důvodu bankovní krize v 80. letech došlo k restrukturalizaci bankovního sektoru.

sektoru na úkor ostatních sektorů ekonomiky, což vedlo mj. právě k růstu nezaměstnanosti, rozpočtového deficitu či vnějšího zadlužení (Bundesbank, 2014).

Španělský veřejný dluh byl před započítáním krize poměrně nízký v porovnání s ostatními zeměmi. Během let 2005 až 2007 navíc docházelo k jeho snižování. Tedy v době, kdy se většina evropských vlád potýkala s obtížemi, se Španělsku podařilo hned ve třech po sobě jdoucích letech snížit svůj veřejný dluh, neboť ekonomika se opírala o silný stavební, automobilový a turistický sektor. V grafu 3.6 je znázorněn prudký nárůst španělského veřejného dluhu mezi lety 2007 až 2012 (o 40 %). Před započítáním krize nepředstavoval veřejný dluh komplikace, problémem byl spíše vyšší soukromý dluh. Španělské finanční instituce a banky často využívaly úvěry ze zahraničí k financování svých aktivit ve stavebnictví a na trhu nemovitostí. *Rodríguez López (2014)* tvrdí, že i přes následky finanční krize byly španělské finanční instituce do velké míry ochromeny především svými vlastními problémy.

Graf 3.6 Veřejný dluh vybraných zemí (v % k HDP)



Zdroj: Eurostat (2014).

Ve Španělsku dochází na konci minulého desetiletí k poklesu mezd a rekordnímu růstu nezaměstnanosti a celkově špatná ekonomická situace vede mnoho firem k bankrotu. Z třech hlavních sektorů, které byly hlavním motorem španělského ekonomického boomu na přelomu tisíciletí, se pouze turistický sektor byl schopen udržet na předkrizové úrovni, a to

zejména díky nestabilní situaci v severní Africe.³³ Automobilový průmysl se potýká se závažnými problémy, zatímco stavební sektor v podstatě zkrachoval. Španělský problém tak není pouze problémem zadlužení, nýbrž z dlouhodobého pohledu se jedná i o problém produkčních schopností španělské ekonomiky a její samotné úrovně.

V druhé polovině roku 2010 se Španělsko dostává z recese, když dochází poprvé od propuknutí krize k růstu HDP. Již o rok později se španělská ekonomika ocitá v druhé recesi. Na konci roku 2011 dochází k předčasným volbám, ve kterých vítězí Lidová strana (španělsky Partido Popular). Nová vláda provádí v roce 2012 množství reforem. *Powell (2012)* považuje za nejvýznamnější změny především výrazné škrty vládních výdajů s cílem snížení rozpočtového deficitu a zvýšení daní, a to především DPH. Základní sazba DPH vzrostla z 18 % na 21 %, snížená sazba poté z 8 % na 10 %.³⁴ Daňové sazby se tak ve srovnání s ČR dostávají na podobnou úroveň.³⁵

Dochází také k přípravě nových zákonů, které by měly zajistit rozpočtovou stabilitu a lepší kontrolu a transparentnost finančních prostředků směřujících do jednotlivých regionů. Za významnou lze považovat především reformu trhu práce, která byla považována za velmi kontroverzní a vedla k několika vládním protestům. Obsah reformy byl v podstatě podobný dřívějším reformám trhu práce, které stejně jako tato byly cíleny na zjednodušení a zlevnění procesu propouštění zaměstnanců. Reforma se navíc týkala jak veřejného tak soukromého sektoru. Negativně byla také přijímaná snaha o penzijní reformu a posunutí hranice důchodového věku. Reforma byla nakonec schválena a vstoupila v platnost k 1. 1. 2013. Pro rok 2014 činí důchodový věk 65 roků a 2 měsíce, přičemž bude docházet k jeho každoročnímu zvyšování až do roku 2027, kdy bude možno odejít do důchodu v 67 letech³⁶.

V důsledku reforem ztratila nová vláda (stejně jako i předchozí) poměrně rychle důvěru voličů. Ekonomická krize postupně oslabovala důvěru veřejnosti v politické instituce, která již před krizí nevykazovala vysoké hodnoty. Rozdílem je však nově přesvědčení široké veřejnosti o tom, že hlavní příčinou špatné ekonomické situace je právě politická elita. O politickou přízeň přichází i monarchie v čele se španělským králem, jenž v minulosti

³³ Na konci roku 2010 dochází v Tunisku k vlně protestů, které vedly k nepokojům či revolucím napříč arabským světem. Tyto události jsou označovány jako Arabské jaro (BBC, 2013).

³⁴ Dochází však také k přechodu některých položek ze snížené sazby na sazbu základní.

³⁵ V ČR dochází k 1. 1. 2013 ke zvýšení sazeb DPH shodně o 1 p. b., a to na 21 %, resp. 15 % (BusinessInfo.cz, 2013).

³⁶ V ČR se v současné době pohybuje průměrný věk odchodu do důchodu kolem 63 let, přičemž každoročně dochází k jeho navyšování a prozatím není stanoven horní limit.

disponoval vysokou důvěrou obyvatel. Série afér a okázalý životní styl královské rodiny však v posledních letech vedly ke změně veřejného mínění (Fundación alternativas, 2011).

V roce 2013 začíná španělská ekonomika vykazovat známky možného pozitivního budoucího vývoje, které jsou příslibem překonání recese. Důvodem optimismu a změny ve vývoji je zotavování eurozóny a nárůst turistického ruchu ve Španělsku. Linde (2013) považuje za nejdůležitější faktor oživení španělského exportu, a to zejména do zemí mimo eurozónu. Podařilo se také zastavit nárůst nezaměstnanosti (což je přičítáno reformám na trhu práce) a deficitu státního rozpočtu. Španělsko nadále pokračovalo v reformách v oblasti fiskální politiky s cílem učinit ji transparentnější a v blízké budoucnosti plánuje rozšíření fiskálních instrumentů, které by skrze efektivnější fiskální dohled a kontrolu vedly ke zpevnění fiskální disciplíny.

Španělsko stále musí pracovat na procesu rozpočtové konsolidace, jejíž podmínky vyplývají zejména z Paktu stability a růstu³⁷, Fiskálního paktu³⁸ a španělského zákona o rozpočtové stabilitě z roku 2012. K dosažení stanovených podmínek je zapotřebí dalších úprav a reforem současného systému. *BE (2014)* uvádí, že během roku 2014 má dojít ke vzniku nezávislého orgánu fiskální odpovědnosti, jehož hlavním cílem bude dohled nad nezávislostí a kvalitou rozpočtového procesu.

3.4.4 Bankovní sektor

Španělský bankovní systém byl před vypuknutím krize považován za jeden z nejspolehlivějších a na krizi nejpřípravenějších mezi evropskými bankovními systémy. Tato charakteristika byla založena na bankovní struktuře vzniklé na přelomu 80. let, kdy Španělsko procházelo obtížným obdobím přechodu na demokratický systém, což se v bankovním sektoru projevilo vznikem poměrně vysoké regulace, dohledu a kontroly. Podle *Lindeho (2013)* však nebylo dodržování praktik a pravidel během období španělského ekonomického boomu příliš vynucováno, protože ekonomický růst byl velmi žádoucí. Po vypuknutí krize bylo navíc odhaleno, že převážná většina španělských politiků měla značné investice

³⁷ Jedná se o dohodu členů eurozóny ohledně koordinace svých rozpočtových politik. Smyslem této dohody je v podstatě ochrana stability eura a zabránění zvyšování inflace kontrolou schodků státních rozpočtů a veřejných dluhů. V současné době je hlavním bodem paktu schodek veřejných financí (nesmí překročit 3 % HDP) a veřejný dluh, který musí být menší než 60 % HDP či musí docházet k jeho snižování. Na konci roku 2011 dochází k reformě paktu, která je nazývána jako *Six Pack*. Tato reforma představuje soubor šesti právních aktů, jejichž cílem zpřísnit správu ekonomických záležitostí v EU (Evropa, 2013b).

³⁸ Fiskální pakt zavádí tzv. dluhovou brzdu. Jedná se o pravidlo, podle něhož nesmí být strukturální deficit vyšší než 0,5 % HDP.

ve stavebním sektoru. Bankovní sektor se během předkrizových let velmi rozrostl, což dokládá i to, že Španělsko mělo v tomto období nejhustší bankovní síť v celé Evropě. V roce 2012 dochází ke snížení úvěrového ratingu mnoha španělských bank. Problémem byla v první řadě situace banky „Bankia“, která byla největším poskytovatelem hypotečních úvěrů v zemi.³⁹ Problémy ve finančním a bankovním sektoru vedly Španělsko k požádání EU o finanční pomoc. Ta byla ve výši 100 mld. euro schválena v červenci 2012. Finanční prostředky vynaložené na záchranu finančních institucí se od května 2009 postupně vyšplhaly na více než 61 mld. euro. Z finanční pomoci poskytnuté ESM Španělsko využilo 42,3 mld. euro (ESM, 2014).

3.5 Budoucí vývoj

Finanční napětí, které ovlivňovalo španělskou ekonomiku s proměnlivou intenzitou od počátku finanční krize, se v posledních letech poněkud zmírnilo. Pokrok při nápravě makroekonomické nestability a snížení rozpočtových změn přispělo k redukci nejistoty a celkovému zlepšení ekonomické situace v roce 2013. Ve třetím čtvrtletí letošního roku se španělská ekonomika dostala poprvé po více než dvou letech z recese. V posledním čtvrtletí roku 2013 pak dochází k čistému nárůstu v tvorbě pracovních pozic, a to vůbec poprvé od počátku krize v roce 2008. Podle *BE (2014)* je v příštích dvou letech očekáváno zahájení zotavování a stabilní růst ekonomické aktivity v podobě míry růstu HDP přesahující 1 %. Nárůst důvěry v pozitivní ekonomický vývoj a zlepšení finančních podmínek mělo na konci roku 2013 za následek růst domácí poptávky. Ta se stala hlavním motorem španělské ekonomiky, kterým byla v předchozích letech vnější poptávka. V nejbližší budoucnosti je očekáván podobný scénář jako na konci minulého roku, tedy zotavování a růst domácí poptávky, k čemuž však důsledkem závažnosti následků krize na finanční sektor bude docházet velmi pozvolna. Růst spotřeby domácností by měl představovat nejvýraznější prvek ekonomického oživení v návaznosti na pozitivní vývoj na trhu práce.

V následujícím období je očekávána stabilní míra inflace, která by mohla v dlouhodobém období nepatrně růst. Pozitivní vývoj je očekáván také u vývoje běžného účtu obchodní bilance, který je dlouhodobě deficitní. Odhad budoucího ekonomického vývoje Španělska je z důvodu vylepšení celkové situace obestřen menší nejistotou, než jak tomu bylo v letech minulých. Nicméně je nutno brát v potaz možná rizika, která mohou budoucí

³⁹Bankia byla částečně znárodněna. Celková suma záchrany banky byla vyčíslena na 20 mld. euro. Na znepokojivou situaci zareagovala agentura Standard & Poor's snížením ratingu banky na podřadné dluhopisy (angl. *junk bond*). (The New York Times, 2012).

ekonomický vývoj ovlivnit. Za takováto rizika jsou v současnosti považovány zejména zpomalení vývoje rychle se rozvíjejících ekonomik (angl. *emerging economies*), představujících značnou část poptávky po španělském zboží a energii, nebo vyšší než očekávaná apreciacie společné měny (BE, 2014).

BE v polovině března letošního roku předpokládá pozitivní vývoj u všech ukazatelů zaznamenaných v tab. 3.3. Ten lze nejlépe pozorovat zejména u míry růstu HDP, která by podle aktuálního očekávání měla činit 1,7 %.

Tab. 3.3 Předpokládaný růst španělské ekonomiky (v %)

Rok	2012	2013	2014	2015
HDP	-1,6	-1,2	1,2	1,7
Inflace	2,2	1,3	0,4	0,8
Nezaměstnanost	25	26,4	25	23,8
Deficit stát. rozp.	10,6	6,6	5,8	5,5

Pozn.: Tučně jsou zvýrazněny předpokládané hodnoty.

Zdroj: INE (2014) a BE (2014), Vlastní zpracování.

3.6 Zahraniční politika

Interakce Španělska se zahraničím prošla v posledních desetiletích radikálními změnami. Chování země v mezinárodních vztazích a její reputace vychází z procesu demokratizace v druhé polovině minulého století a vstupu do ES v roce 1986. Od tohoto momentu je zahraniční politika a bezpečnost země do jisté míry sdílená s ostatními členskými státy unie. Členství v EU znamená z pohledu zahraniční politiky vyšší prestiž na mezinárodní scéně a kvalitnější hájení španělských zájmu za svými hranicemi.

Pro integrování se do Evropy bylo třeba významné restrukturalizace a reorganizace španělské administrativy, a to zejména v případě Ministerstva zahraničních věcí (Ministerio de Asuntos Exteriores - MAE). Ministerstvo se stalo zodpovědné za vykonávání Evropské zahraniční politiky na státní úrovni. Vznik Společné zahraniční a bezpečnostní politiky (SZBP) v roce 1992 probíhal souběžně ve stejné době spolu s reformací španělské zahraniční politiky. Španělská vláda stanovila řadu cílů v kontextu SZBP s úmyslem stát se respektovaným subjektem Evropské diplomacie a vybudovat si pevnou pozici. V téže době Španělsko vyvíjí diplomatickou strategii svého působení jednak v OSN a dále také v Latinské Americe (LA). Vznik SZBP pro španělskou vládu představoval ideální příležitost pro tvorbu modelu své zahraniční politiky založené na ideálech a hodnotách EU.

V době tvorby evropské i španělské zahraniční politiky bylo prioritou vlády začlenění principů SZBP do své obranné politiky, podpora rozvoje evropské obranné politiky, rozvoj vztahů s LA a konvergence své politiky s evropskou. Kromě osvojení a propagace evropských hodnot bylo potřeba hájit španělské zájmy v EU. Ty *Beneyo a Pereira (2011)* dělí do třech geografických skupin.

- *Domácí úroveň.* Jedná se zejména o rozpor evropské politiky se státní politikou.
- *Evropská úroveň.* Prosazení státních zájmu do evropské legislativy. Úspěšným příkladem je např. španělský boj proti terorismu. Během španělského předsednictví v Radě EU v roce 2002 byl terorismus velmi aktuálním a citlivým tématem.⁴⁰ Španělsko tak vytyčilo jako nejdůležitější prioritu svého předsednictví právě boj proti terorismu, a to v rámci SZBP. Španělská vláda využívala svých zkušeností z boje proti ETA⁴¹ a tyto své vědomosti posunula na evropskou úroveň. Základy boje proti terorismu položené španělským předsednictvím byly zahrnuty nejprve do plánované Evropské ústavy a posléze po jejím ztroskotání byly zakomponovány do Lisabonské smlouvy. Španělsko se tak stalo úspěšným tvůrcem legislativních norem a aktivně tak ovlivnilo politiku ostatních členských států v této oblasti.
- *Globální úroveň.* Růst španělského vlivu a propagace svých ideálů ve světě skrze své členství v EU.

3.6.1 Zahraniční politika pro Středozeří a Latinskou Amerikou

Dopad španělské zahraniční politiky na evropskou zahraniční politiku lze hledat zejména ve dvou regíonech, a to ve Středozeří a LA. V obou případech se Španělsko snaží prosadit své zájmy na evropskou úroveň se záměrem vylepšení vztahů mezi EU a zmíněnými regiony a současně býti hlavním zástupcem zájmů těchto regionů v EU.

Středozeří je Španělskem vnímáno jako riziková zóna. To je způsobeno problematickým vztahem s Marokem. Komplikace představují zejména neshody v oblasti rybářství a teritoriální spory.⁴² Přenesení marockého problému na evropskou úroveň je jedním z hlavních diplomatických cílů Španělska. Kromě již zmíněného územního sporu s Marokem je oblast na jihu Španělska místem, kde se nachází další problematické území, a to Gibraltar.

⁴⁰ A to následkem teroristických útoků 11. září 2001 v USA.

⁴¹ Baskická separatistická a nacionalistická organizace, jejímž cílem je tvorba nezávislého státu v severním Španělsku. V roce 2011 oznámila ukončení své ozbrojené činnosti.

⁴² Španělsko má na pobřeží severní Afriky enklávy Ceuta a Melilla.

Jedná se o britské zámořské území, které spadá pod jurisdikci a suverenitu Spojeného království. Za třetí nevyjasněný spor lze považovat území města Olivenza, na které si činí nárok Portugalsko. Nicméně na rozdíl od diplomatického sporu s Marokem nepředstavují zbylé dvě oblasti závažné komplikace diplomatických vztahů mezi zúčastněnými stranami.

V 90. letech došlo díky španělskému tlaku na posílení vztahů mezi arabským Magrebem a EU. Hlavním argumentem byly potenciální bezpečnostní hrozby, které by ovlivnily všechny členské státy. Důležitou milníkem ve vývoji vztahů mezi tímto regionem a EU bylo v roce 1995 konání konference ve španělské Barceloně, která znamenala počátek partnerství mezi oběma regiony vedoucí k jejich užší spolupráci. Toto partnerství označované jako Barcelonský proces se v roce 2008 transformovalo v Unii pro Středomoří. Cílem této unie je zvýšení integračního procesu, potenciálu tohoto regionu a také růst soudržnosti mezi EU a Středozezemím podporou demokracie a udržováním míru. Prioritou Unie je například zkvalitnění dopravní infrastruktury, a to především námořní a železniční, či snížení stupně znečištění regionu (Union for the Mediterranean, 2013 a MAEC, 2014a).

Pokud se v případě Středozezemního regionu jedná o otázku bezpečnosti, vztah s latinskoamerickým regionem vychází zejména z kulturní a historické spjatosti. Region LA představuje pro Španělsko symbol národní prestiže. Španělsko je jedinou zemí EU, která má vyhrazenou samostatnou národní politiku pro region LA. Vztah s tímto regionem má svou vysokou důležitost jak na evropské, tak i na mezinárodní úrovni. Po vstupu do Společenství se španělská vláda situovala do role zástupce zájmů tohoto regionu. Španělské předsednictví v roce 2005 stálo za úspěšnými návrhy na zahájení asociačních obchodních dohod, otevření evropských trhů a značné navýšení rozvojové pomoci. Prvním úspěšným krokem bylo uzavření asociační dohody s Mexikem v roce 1997 (MAEC, 2014b).

Na přelomu tisíciletí bylo právě Španělsko hlavním iniciátorem a důležitým článkem v jednáních mezi EU a LA, kdy se významnou měrou podílelo na vzniku konferencí mezi EU, LA a Karibikem. První konference se pořádala v roce 1999 v brazilském Rio de Janeiro, druhá pak v roce 2002 v Madridu. Od Madridské konference se tato jednání uskutečňují každé dva roky (Europa, 2014b). Jednání mezi EU a LAC postupem času ztratila pro Evropu i Španělsko na důležitosti, kterou z počátku měly. Důvodem jsou zejména rozdílné politické tendence v LA. Tato jednání byla z počátku pro španělskou vládu významná pro získání prestiže a nabytí silné pozice v tomto regionu, o kterou země usilovala, a které víceméně dosáhla. Podle *Torreblancy (2010)* však s nástupem krize dochází ke změně situace, neboť

řešení špatné ekonomické situace se stává hlavní prioritou vlády vyžadující i využití zdrojů, které by jinak byly směřovány na potřeby zahraniční politiky. Pokračující proces rozšiřování EU do jisté míry představuje další komplikaci pro Španělsko, neboť dochází k přístupu zemí, které buď nemají přílišný zájem o prohlubování vztahů s LA či se staví neochotně ke španělskému vedení.

Powell (2012) je přesvědčen, že krize poškodila mezinárodní reputaci Španělska, které bylo na přelomu tisíciletí díky svému ekonomickému růstu vnímáno jako jedna z nejúspěšnějších zemí v tomto ohledu. Španělsko navíc během posledních let omezilo svou diplomatickou aktivitu a rozpočet pro zahraniční politiku. Taktéž nutnost požádat EU o finanční pomoc příliš nepřispěla k pozitivnímu obrazu země v zahraničí. *Powell (2012)* však zdůrazňuje, že proces budování diplomatické reputace je dlouhodobý a několik málo let prozatím nehraje velkou roli.

3.6.2 Předsednictví v Radě EU

Španělsko naposledy předsedalo Radě EU v první polovině roku 2010, tedy v období značných ekonomických turbulencí a hledání řešení ekonomické krize. Na konci roku 2009 vzniká funkce prezidenta Evropské Rady a Vysokého představitele Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku a Španělsko tak bylo prvním státem, jenž vykonával předsednictví za existence výše zmíněných představitelů EU.⁴³ Vytvoření těchto pozic mělo přinést zejména užší a kvalitnější spolupráci v zahraničních věcech Unie, nicméně z počátku se objevovaly obavy z nejasného vymezení pravomocí těchto vysokých pozic a interferencí těchto pozic do předsednictví Rady EU. Španělsko si pro své předsednictví vytyčilo čtyři prioritní oblasti, blíže viz *HIEA (2010)* či *Comisión Europea (2010)*.

Implementace Lisabonské smlouvy

Zavedení dvou výše zmíněných nových pozic představovalo poměrně velkou výzvu. Důležitým prvkem této oblasti byl taktéž vznik Evropské služby pro vnější činnost, pomocný diplomatický orgán EU, který podporuje a napomáhá činnosti Vysokého představitele Unie pro zahraniční a bezpečnostní politiku.

⁴³ Vysokým představitelem Unie pro zahraniční věci a bezpečnostní politiku je britská politička Catherine Ashton, prezidentem Evropské rady je Belgičan Herman van Rompuy. Oba mandáty vyprší v listopadu 2014 (Europa, 2014a).

Evropa 2020 a řešení krize

Hledání nových příležitostí k řešení krize bylo hlavním motivem španělského předsednictví. V roce 2010 dochází ke konci platnosti desetileté Lisabonské strategie, jež byla zaměřena na stimulaci ekonomického růstu prostřednictvím podpory inovací a tvorbou nových pracovních míst. Tato strategie byla postupně nahrazena novou strategií nesoucí jméno Evropa 2020, jejímž cílem je dosažení konkurenceschopné, zelené a digitální Evropy. Hlavní úkol španělského předsednictví při zavádění nové strategie bylo posílení donucovacích mechanismů EU, a to tak aby lépe fungovala správa ekonomických záležitostí v Unii. Během předsednictví dochází obecně k posunu vývoje v oblasti bankovního sektoru, zejména co se týče jeho transparentnosti či k vývoji sankčního procesu při porušení Paktu stability a růstu. Španělské předsednictví je také obdobím, kdy dochází k eskalaci situace v Řecku, která vyvrcholila finanční záchranou Řecka v květnu 2010.

Evropa pro občany

Jednalo se o prioritu, jejíž hlavním cílem bylo přiblížení, neboli smazání „vzdálenosti“ mezi občany Unie a Unii samotnou. Během předsednictví byl uveden do praxe nový nástroj sloužící k posílení demokracie v EU, který zavádí Lisabonská smlouva. Tímto nástrojem je Evropská občanská iniciativa, která za splnění daných podmínek umožňuje občanům požádat EK o navržení určité legislativy. Španělsko také propagovalo důležitost Stockholmského programu spuštěného v roce 2009, který představuje rámec pro Evropskou policejní, celní, právní, azylovou či migrační politiku v období 2010 až 2014.

Evropa jako globální hráč

Předsednictví si vytyčilo jako svou prioritu zkvalitnění vztahů se zeměmi Středozeří a latinskoamerickými republikami. Zvláštní pozornost měla být zaměřena na Kubu s cílem odstranění určitého napětí, které vzájemné vztahy EU a Kuby provázejí. Během předsednictví se koná summit v Madridu, díky kterému dochází k určitému posunu ve vztazích EU a LAC. Španělsko také vedlo summit s Marokem. Naopak nedochází k posunu v jednáních se zeměmi blízkého východu kvůli nestabilní situaci způsobené Arabským jarem. Nicméně nadále pokračuje proces rozšiřování EU. Během předsednictví byly otevřeny nové kapituly přístupových jednání s Chorvatskem a posouvá se také dlouhodobé obtížné vyjednávání s Tureckem. Island, kterému EU pomáhala se zotavením své ekonomiky zdevastované finanční krizí, se vyjadřuje pozitivně k možnému vstupu do Unie. EU se naopak vyjadřuje pozitivně k možnému budoucímu přistoupení Balkánských zemí.

Torreblanca (2010) uvádí, že španělské předsednictví, a celkově přístup k Evropě, lze nazvat pro-evropským, nicméně v kontextu politické a ekonomické situace posledních let se jednalo o předsednictví, které mělo více než zajistit své strategické zájmy hledat především odpovědi na otázku řešení následků krize či zavedení Lisabonské smlouvy se všemi změnami, které přinesla.

Dílčí shrnutí

Přechod k demokracii umožnil Španělsku vstup do ES v roce 1986, do kterých tato země vstupovala jako chudá a poměrně málo vyvinutá ekonomika sužována následky ekonomické krize 70. let. Konflikt na Blízkém východě vedl k výraznému růstu cen ropy představující velkou komplikaci pro energeticky závislou španělskou ekonomiku, v době kdy došlo k pádu diktatury a politická a institucionální destabilizaci země vedla ke značným průtahům při zavádění nutných reforem. Vstup do ES však znamená zásadní obrát a dlouhodobou prosperitu země založené na demografickém růstu, čerpání finančních prostředků z EU a postupnému otevírání se španělské ekonomiky vůči světu.

Na přelomu tisíciletí prochází země ekonomickým růstem, který se opírá o stavební, turistický a automobilový průmysl. Především stavebnictví je pak hlavním motorem španělské ekonomiky. Růst a prosperita země je nezdárka označována jako španělský ekonomický zázrak. Rozvoj stavebnictví a poptávka po nemovitostech vede postupně ke vzniku bubliny na trhu s nemovitostmi. První náznaky tohoto problému se objevují na konci roku 2006, které akcelerují o rok později, kdy Evropa začíná pociťovat následky finanční krize započaté v USA. Španělsko upadá do recese, ze které se dostává jen krátce v roce 2010. Dochází k historickému nárůstu nezaměstnanosti, zhroucení stavebního sektoru či k vážným problémům v bankovním sektoru. Španělsko je nuceno požádat EU o finanční pomoc, která byla schválena v roce 2012 ve výši 100 mld. euro. V druhé polovině roku 2013 se Španělsko dostává z recese a prognózy BE naznačují pokračování pozitivního vývoje.

4 Analýza účinku vstupu Španělska do eurozóny na jeho zahraniční obchod

Opuštění vlastní měny a přijetí nové oficiální měny představuje velmi významné rozhodnutí, které musí každá země uvažující o vstupu do měnové unie pečlivě zvážit. Výsledek tohoto rozhodnutí se odvíjí od analýzy přínosů a nákladů spojených s realizováním tohoto kroku. Za nejvýznamnější argument hovořící ve prospěch užívání jednotné měny je považován růst zahraničního obchodu důsledkem nižších transakčních nákladů a eliminování kurzového rizika, díky čemuž dochází k větší stabilitě při obchodní výměně mezi státy měnové unie. Nevýhody užívání jednotné měny jsou spatřovány především ve ztrátě autonomní měnové a kurzové politiky. V případě výskytu asymetrického šoku je tak země ochuzena o možnost efektivní reakce.

Tato kapitola diplomové práce vychází z teoretických poznatků, nashromážděných v předchozích kapitolách, na kterých je založena analýza účinku vstupu Španělska do eurozóny na jeho zahraniční obchod. První část kapitoly sleduje vývoj teritoriálního zaměření Španělského exportu. Následně je analyzována komoditní struktura vývozu. Poslední část kapitoly se věnuje přílivu a odlivu PZI do resp. ze země. Cílem této kapitoly je posoudit vliv vstupu do eurozóny na španělský zahraniční obchod a na základě teoretických poznatků a zvolené metodiky prokázat či vyvrátit hypotézy stanovené v teoretické části této diplomové práce.

4.1 Nejvýznamnější partneři v zahraničním obchodě

K zjištění zemí, které jsou v posledních desetiletích nejvýznamnějšími obchodními partnery Španělska, slouží analýza objemu španělských dovozů a vývozů v letech 1995, 2005 a 2013. Hlavní obchodní partneři jsou v práci dále použiti zejména při analýzách vývoje vývozu a pro porovnání zvolených ukazatelů se Španělskem.

V tab. 4.1 můžeme pozorovat pořadí deseti hlavních obchodních partnerů Španělska během posledních tří dekad. Lze konstatovat, že v teritoriálním zaměření vývozů nedochází k velkým změnám. Vývozním lokalitám dominuje ve sledovaném období Francie, Německo a Portugalsko. K významným vývozním destinacím lze zařadit také Itálii a region Beneluxu. Zaměření exportů vychází především z geografické pozice výše zmíněných zemí, které jsou také všechny členy EU, resp. eurozóny. Výjimku ve vývozech tvoří UK, které představovalo

v prvních dvou sledovaných obdobích (1995 a 2005) poměrně významný odbytový trh Španělska. V roce 2013 se však UK z žebříčku hlavních obchodních partnerů vytrácí. Jeho místo zaujímá např. Maroko, u kterého lze v budoucnu očekávat pokračující nárůst obchodní výměny se Španělskem a rozvoj ekonomických vazeb.⁴⁴ Podobný vývoj je možné očekávat i u Turecka, které patří k rychle rostoucím ekonomikám s velkým trhem a relativní geografickou blízkostí vůči Španělsku. V případě dovozu se obchodní partneři v posledních desetiletích příliš nemění. Francie, Německo a Itálie si zachovávají své významné postavení na španělském trhu. Vzrůstající důležitost lze pozorovat u dovozu z Číny a Ruska. Z celkového porovnání vývozu a dovozu můžeme označit za nejvýznamnější partnery v zahraničním obchodě Španělska Francii, Německo, Itálii a Portugalsko.

Tab. 4.1 Obchodní partneři Španělska

	1995		2005		2013	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
1	Francie	Francie	Francie	Německo	Francie	Francie
2	Německo	Německo	Německo	Francie	Německo	Německo
3	Itálie	Itálie	Portugalsko	Itálie	Portugalsko	Čína
4	Portugalsko	UK	UK	UK	Itálie	Rusko
5	UK	USA	Itálie	Čína	USA	Itálie
6	Nizozemsko	Nizozemsko	USA	Nizozemsko	Nizozemsko	USA
7	USA	Belgie	Nizozemsko	Portugalsko	Belgie	Nizozemsko
8	Belgie	Japonsko	Belgie	Japonsko	Maroko	Alžírsko
9	Japonsko	Portugalsko	Švýcarsko	Belgie	Turecko	Nigérie
10	Švýcarsko	Čína	Mexiko	Rusko	Švýcarsko	Portugalsko

Pozn.: Tučně zvýrazněny státy mimo eurozónu.

Zdroj: MEC (2014). Vlastní zpracování.

4.2 Teritoriální zaměření vývozu

V této části práce je analyzován vývoj tempa růstu vývozu Španělska z teritoriálního hlediska, kdy cílové vývozní destinace jsou rozděleny do tří oblastí. První kategorii představuje vývoz směřující do zemí eurozóny, druhá kategorie je tvořena zeměmi EU, které však doposud nepřijaly jednotnou měnu, a třetí kategorie je tvořena zeměmi mimo EU. Důvodem tohoto členění je cíl v podobě zjištění, zda tempo růstu španělského vývozu roste rychleji pro oblast eurozóny nebo zda dochází ke zvyšování vývozu také v případě zemí, které nejsou součástí měnové unie. Data pro analýzu teritoriální struktury jsou získána z databází

⁴⁴ V roce 2013 byly zahájeny jednání o tvorbě pásma volného obchodu mezi Marokem a EU, které by mělo výrazně rozšířit obsah současné asociační dohody (Europa, 2013c).

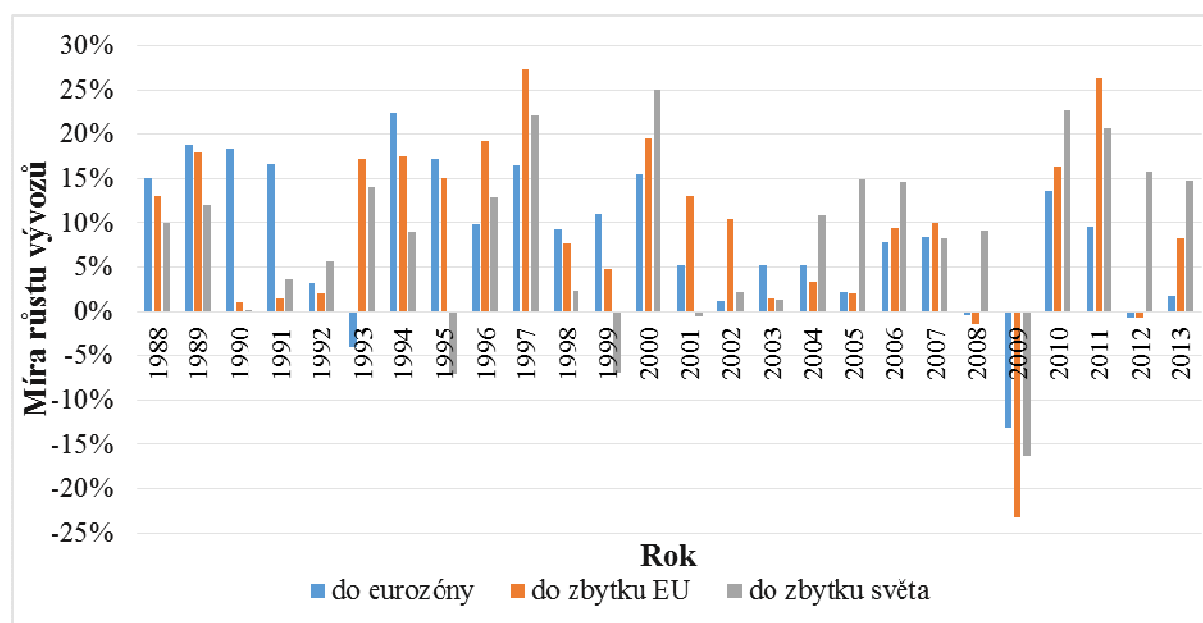
OECD, OSN, MEC a Eurostatu. V podkapitole je pak analyzováno období 1988 až 2013, neboť data pro roky 1986 a 1987 nejsou výše zmíněnými databázemi poskytovány.

4.2.1 Tempo růstu vývozu

Graf 4.1 zaznamenává vývoj tempa růstu vývozu zboží v běžných cenách do třech výše zmíněných oblastí. Ve sledovaném období dochází až na výjimky k růstu pozorovaného ukazatele. Odchylka je patrná především v roce 2008 a 2009, kdy dochází k poklesu objemu exportu jak do eurozóny, tak i do zbytku zemí EU z důvodu světové finanční krize. Záporné tempo růstu lze pro vývoz do zemí mimo EU sledovat až o rok později (v roce 2009). V následujícím roce však lze vidět rychlé oživení vývozní aktivity, nicméně ta má pouze krátkodobý charakter. Španělská ekonomika vstupuje na konci roku 2011 do druhé recese od vypuknutí světové krize, což se velmi negativně odráží na její exportní politice. K poklesu tempa růstu nedochází u vývozu do zemí mimo evropskou integraci, což by znamenalo, že export v rámci EU byl ovlivněn především problémy, se kterými se v tomto období potýkala eurozóna, resp. EU jako celek.

Vývoj tempa růstu vývozu zachycený grafem 4.1 v období před a po zavedení jednotné měny tak naznačuje, že růst španělského exportu byl vyšší před vznikem měnové unie. U analýzy tohoto ukazatele je však nutno mít na paměti historické skutečnosti, tedy politický a ekonomický vývoj Španělska před vstupem do ES v roce 1986, kdy země po několik desítek let zastávala izolační politiku a míra otevřenosti ekonomiky byla minimální. V 80. letech dochází k přípravě na vstup do ES a postupnému otevírání se ekonomiky země vůči zahraničí (viz kapitola 3). Hodnoty zaznamenané grafem 4.1 tak lze do určité míry považovat za zkreslené z výše uvedeného důvodu. Lze tedy konstatovat, že po vstupu do měnové unie nedochází k vyššímu tempu růstu vývozu do zemí eurozóny. Naopak nastává situace, kdy tempa růstu vývozu do zemí EU mimo eurozónu a zbytku světa převyšují téměř po celé sledované období (1999 až 2013) tempo růstu vývozu do EMU, přičemž před přijetím eura a zejména po vstupu do ES tomu bylo právě opačně. Analýza tempa růstu vývozu dle teritoriální struktury tak v případě Španělska neprokazuje přesměrování vývozní aktivity do zemí užívajících stejnou měnu a dochází spíše k opačné situaci. V grafu lze také vysledovat události, které měly na přeshraniční obchodní výměnu negativní vliv. Jmenovitě se jedná o politickou nejistotu na počátku 90. let, která se na tempu růstu španělského vývozu projevila zejména v roce 1992 a 1993, a poté o světovou finanční krizi v roce 2007 vedoucí dokonce k výrazně zápornému tempu růstu vývozu.

Graf 4.1 Tempo růstu vývozů Španělska dle teritoriálního zaměření (v %)



Zdroj: MEC (2014). Vlastní výpočty a zpracování.

V této podkapitole jsou dále pozorována tempa růstu vývozů hlavních obchodních partnerů Španělska v porovnání právě s touto zemí. Vývoj těchto ukazatelů je zachycen v tab. 4.2. Tabulka znázorňuje průměrné tempo růstu vývozu ve třech obdobích do tří oblastí. První období začíná rokem 1989, který byl prvním, u kterého bylo možno vypočítat tempo růstu. Druhé období mapuje časovou periodu od založení měnové unie po vypuknutí světové krize (1999 – 2007) a poslední období je vymezeno začátkem krize (2008) a sleduje vybraný ukazatel až do současnosti (2013).

Lze pozorovat, že sledovaný ukazatel se vyvíjí velmi podobně v případě tempa růstu vývozu do eurozóny, kdy v prvním období před zavedením eura dochází k výraznějšímu růstu ukazatele než po zavedení jednotné měny. Třetí období mapující vývozy do eurozóny je výrazně poznamenáno světovou krizí a tempo růstu je v tomto případě velmi nízké, u Itálie a Německa dokonce záporné. Z tabulky vyplývá, že pouze u Německa dochází po zavedení jednotné měny k vyššímu tempu růstu vývozu. Je pravděpodobné, že vysoké tempo růstu v 90. letech je do jisté míry způsobeno dokončením projektu jednotného vnitřního trhu v roce 1993. U všech pozorovaných ekonomik dochází po zavedení eura v roce 1999 k intenzivnímu růstu ukazatele, nicméně tento pozitivní vývoj má ve většině případů pouze krátkodobý charakter, protože již v letech 2002 a 2003 dochází k jeho poklesu. V podstatě analogický vývoj lze potom sledovat u tempa růstu vývozu do zbytku EU. V případě vývoje vývozů do zbytku světa lze pozorovat odlišný trend, kdy po vzniku EMU dochází u Německa,

Portugalska a Španělska k růstu pozorovaného ukazatele, což by znamenalo, že zavedení eura nevedlo k přesměrování větší části zahraničního obchodu do eurozóny. Analýza tempa růstu vývozu Španělska a jeho hlavních obchodních partnerů sice potvrzuje pozitivní účinek zavedení jednotné měny na zahraniční obchod uvnitř eurozóny, neboť v letech 1999, 2000 a 2001 dochází k viditelnému nárůstu vývozu, nicméně tento nárůst je pouze krátkodobé povahy a navíc je doprovázen růstem vývozu do zemí mimo eurozónu. To je patrné zejména u zemí Pyrenejského poloostrova. Obdobný vývoj temp růstu vývozu u sledovaných ekonomik značí jejich poměrně velkou propojenost a podobnost faktorů ovlivňujících vývozní trendy v těchto zemích.

Tab 4.2 Tempo růstu vývozu vybraných zemí (v %)

Rok	Do eurozóny			Do zbytku EU			Do zbytku světa		
	89-98	99-07	08-13	89-98	99-07	08-13	89-98	99-07	08-13
Francie	7,09	6,06	0,14	8,99	4,57	-0,12	6,77	2,25	4,63
Itálie	6,72	5,67	-0,87	10,39	7,49	0,65	7,48	6,02	4,97
Německo	5,13	9,29	-0,43	9,17	8,95	2,39	6,18	6,63	5,99
Portugalsko	10,87	7,37	2,18	6,81	1,12	3,97	7,98	9,27	8,19
Španělsko	12,78	6,83	1,76	12,65	8,20	4,28	7,47	7,72	11,11

Zdroj: OSN (2014) a MEC (2014). Vlastní výpočty a zpracování.

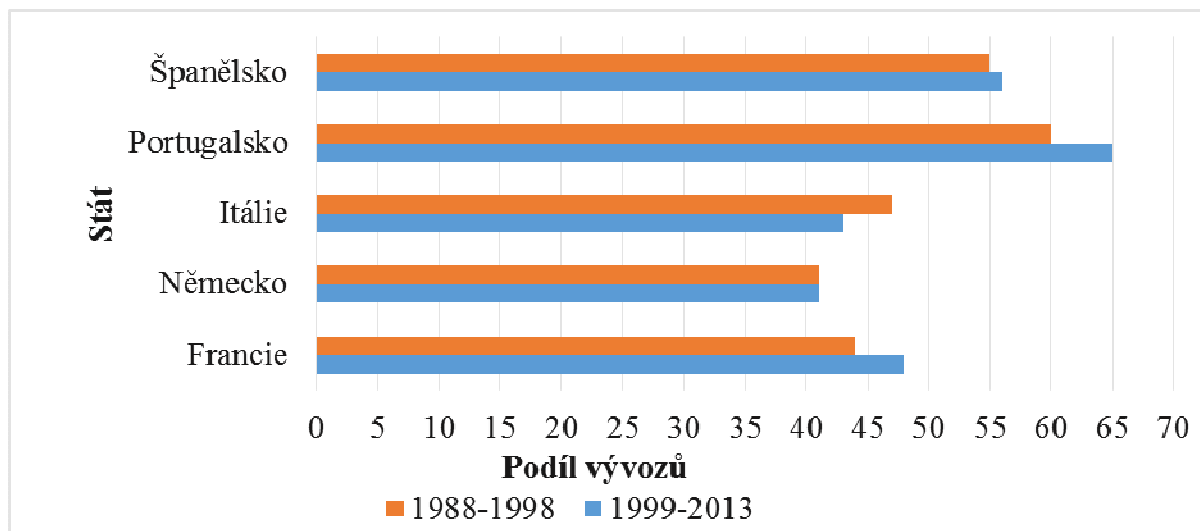
4.2.2 Podíly vývozu dle vybraných oblastí

Porovnání vývoje podílů vývozu do zvolených oblastí na celkovém exportu země je důležitým krokem pro hodnocení vlivu eura na zahraniční obchod Španělska, neboť ukazuje, zda po zavedení eura dochází k přesměrování vývozní aktivity či nikoliv. V této podkapitole jsou tyto podíly analyzovány ve dvou obdobích, a to před zavedením (1988 až 1998), a po zavedení jednotné měny (1999 až 2013). Zkoumané vývozní oblasti jsou definovány jako eurozóna, EU bez eurozóny a země mimo EU (tedy zbytek světa).

Graf 4.2 zachycuje podíl vývozu Španělska a jeho hlavních obchodních partnerů do eurozóny na jejich celkovém vývozu. U pozorovaných zemí dochází po zavedení eura k rozdílnému vývoji. U Portugalska a Francie lze sledovat intenzivnější obchod s ostatními státy měnové unie (růst podílu vývozu do eurozóny na celkovém exportu se vůči minulému období zvýšil o 5 %, resp. 4 %). V případě Španělska se jedná o zanedbatelnou změnu (nárůst o 1 %) a u Německa je dokonce rozdíl mezi oběma porovnávanými obdobími nulový. Itálie je jedinou zemí, u které podíl vývozu do eurozóny na jejím celkovém exportu poklesl (o 4 %) ve srovnání s předchozím obdobím. Z analyzovaných dat vyplývá, že zavedení jednotné měny

mělo poměrně malý vliv na teritoriální zaměření vývozu jednotlivých zemí. Analyzovaný ukazatel se navíc u jednotlivých států vyvíjí rozdílně, avšak rozdíly mezi sledovanými obdobími nejsou statisticky příliš velké. Z analýzy v případě Španělska vyplývá, že zavedení eura v této zemi nevedlo k vyššímu podílu vývozu do eurozóny na jejím celkovém exportu.

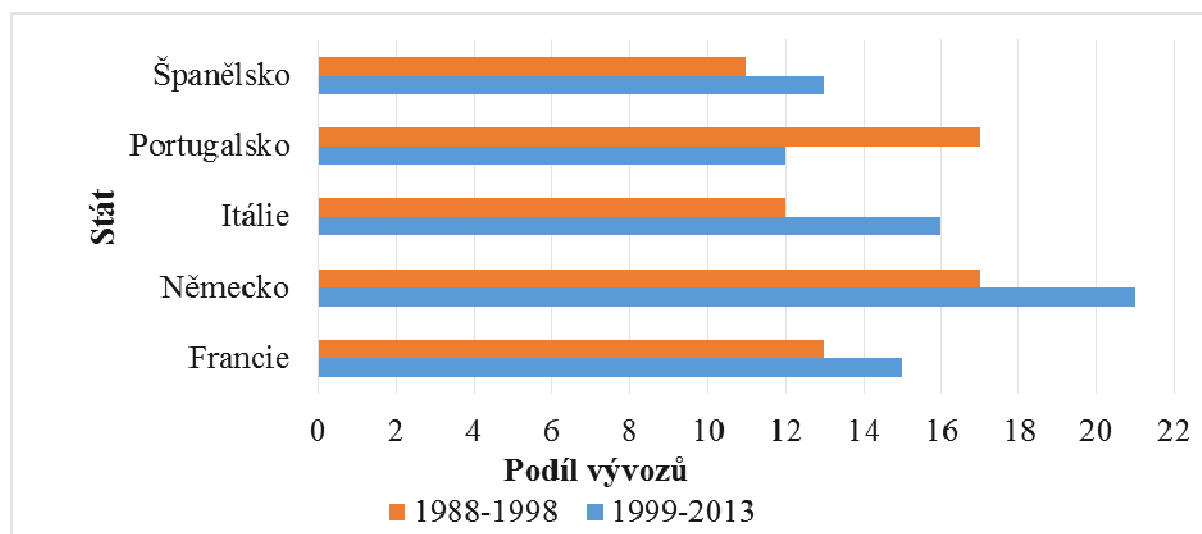
Graf 4.2 Vývozy do eurozóny před a po zavedení eura (celkový vývoz = 100 %)



Zdroj: MEC (2014) a Eurostat (2014). Vlastní výpočty a zpracování.

Dalším analyzovaným ukazatelem je vývoj vývozu do zemí EU, které však nejsou členy eurozóny. Zkoumaným vzorkem je opět Španělsko a jeho hlavní obchodní partneři v období 1988 až 1998 a 1999 až 2013. Vývoj podílu vývozu jednotlivých zemí je zaznamenán v grafu 4.5. Podobně jako v případě vývoje exportu do eurozóny dochází u Francie i v tomto případě k růstu důležitosti exportu do zbytku EU. Nejvyšší nárůst podílu vývozu do zemí EU používajících vlastní měnu lze pozorovat u Německa a Itálie (4 %). U Španělska se jedná podobně jako v případě vývoje vývozu do eurozóny o zanedbatelný nárůst (2 %). Výjimku v porovnání s ostatními zeměmi představuje Portugalsko, které je jediným státem s poklesem podílu vývozu, což lze vysvětlit relativní geografickou izolací vůči zemím EU používajícím svou vlastní měnu.

Graf 4.3 Vývozy do zemí EU mimo eurozónu (celkový vývoz = 100 %)



Zdroj: MEC (2014) a Eurostat (2014). Vlastní výpočty a zpracování.

Mírně narůstající podíl vývozu do zemí eurozóny, resp. zbytku EU na celkovém exportu většiny pozorovaných ekonomik, nedosahuje hodnot, které by přesvědčivě vypovídaly o tom, že by jednotná měna vedla k větší intenzitě zahraničního obchodu mezi členy měnové unie na úkor zemí mimo měnovou unii. V případě Itálie navíc dochází po zavedení eura k poklesu podílů exportu do eurozóny, což je vykompenzováno nárůstem podílu exportu do zbytku EU. U Itálie a Portugalska pak ve sledovaném období nedochází k žádné změně v podílu vývozů vůči zemím mimo EU. Z výše zjištěných výsledků lze tedy konstatovat, že zavedení jednotné měny nevede k intenzivnější obchodní výměně mezi zeměmi tvořícími měnovou unii na úkor třetích zemí. V případě Španělska byl v pozorovaném období vliv jednotné měny změnu teritoriálního zaměření jeho vývozu v podstatě zanedbatelný.

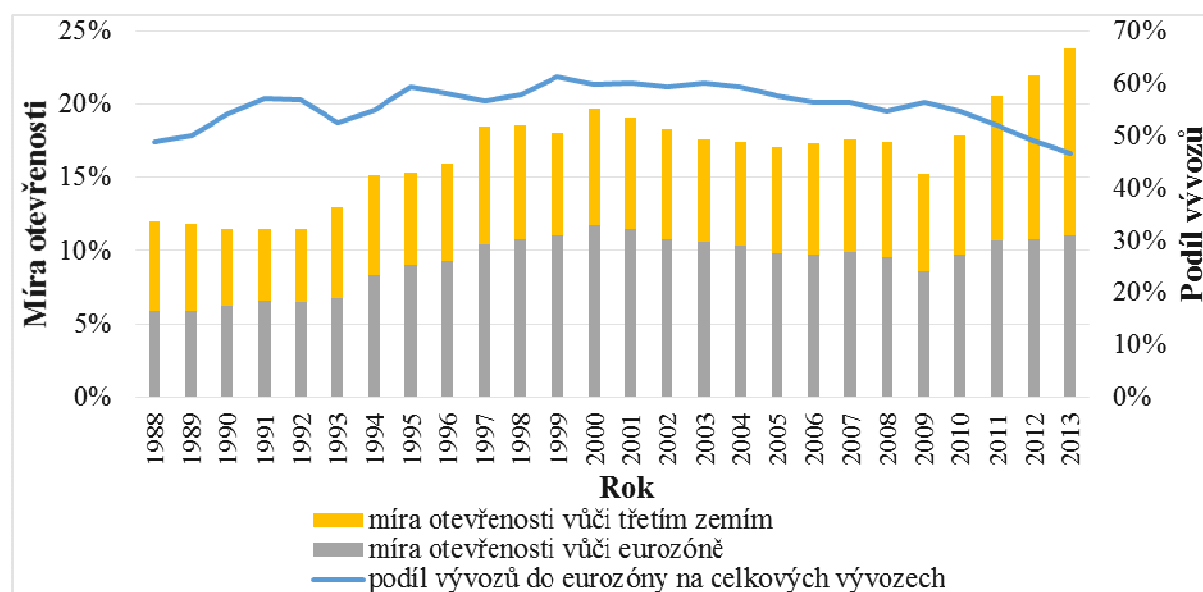
4.3 Otevřenost španělské ekonomiky

Míra otevřenosti ekonomiky byla definována v kapitole 2.8. Obecně tento ukazatel představuje jeden ze způsobů hodnocení obchodních politik ekonomických celků, kdy rostoucí míra otevřenosti vypovídá o větším zapojení země do mezinárodních ekonomických struktur, o rostoucím objemu zahraničního obchodu a do určité míry také o váze zahraničního obchodu na výkonu ekonomiky. V této práci je ukazatel otevřenosti využit ke srovnání míry otevřenosti vybraných ekonomik.

Pro analýzu míry otevřenosti jsou použita data z databází MEC, Eurostatu a WB. V případě míry otevřenosti vůči eurozóně a třetím zemím je z důvodu nedostupnosti starších dat analyzována časová řada začínající rokem 1988. V případě analýzy ostatních pozorovaných veličin jsou dostupná data i pro roky 1986 a 1987.

Graf 4.4 zaznamenává jednak vývoj podílu vývozu do eurozóny na celkových vývozech Španělska v období 1988 až 2013 a potom také vývoj míry otevřenosti, a to jak vůči eurozóně, tak i vůči třetím zemím. Jak lze na grafu pozorovat, vývoj míry otevřenosti není konstantní a paradoxně byly první roky v ES spojeny s poklesem míry otevřenosti španělské ekonomiky. Důvodem tohoto propadu byl vysoký růst HDP, který byl sice doprovázen růstem exportu, ten však nedosahoval na tempo růstu reálného produktu. Vývoj míry otevřenosti v následujících letech byl poměrně nestabilní, výrazný nárůst lze pozorovat v letech 1992 až 1997 a také od roku 2009 do současnosti. V minulém desetiletí naopak docházelo k poklesu míry otevřenosti. Ukazatel otevřenosti španělské ekonomiky vůči eurozóně vykazuje vyšší hodnoty než v případě otevřenosti vůči zemím mimo měnovou unii, což vypovídá o větším zapojení Španělska v obchodní výměně uvnitř eurozóny.

Graf 4.4 Míra otevřenosti Španělska vůči eurozóně a třetím zemím (v % k HDP)

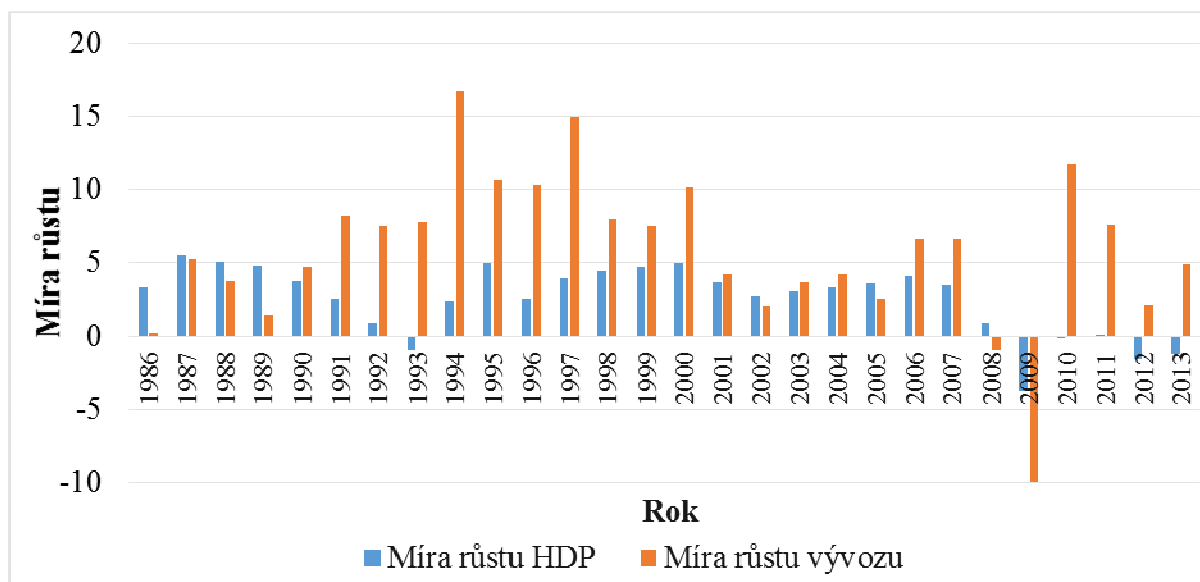


Zdroj: MEC (2014) a Eurostat (2014). Vlastní výpočty a zpracování.

Ukazatel míry otevřenosti ekonomiky vychází ze vztahu exportu a HDP. Graf 4.5 zaznamenává míru růstu obou ukazatelů. Pohled na jejich vývoj v případě Španělska neodhaluje významnou závislost mezi oběma ukazateli. V grafu lze pozorovat průměrně vyšší tempo růstu vývozu napříč sledovaným obdobím s výjimkou konce 90. let a počátku tohoto

tisíciletí. Dlouhodobě však růst exportu převyšuje růst HDP, což signalizuje vyšší míru zapojení španělské ekonomiky do mezinárodních obchodních struktur a postupný růst její otevřenosti.

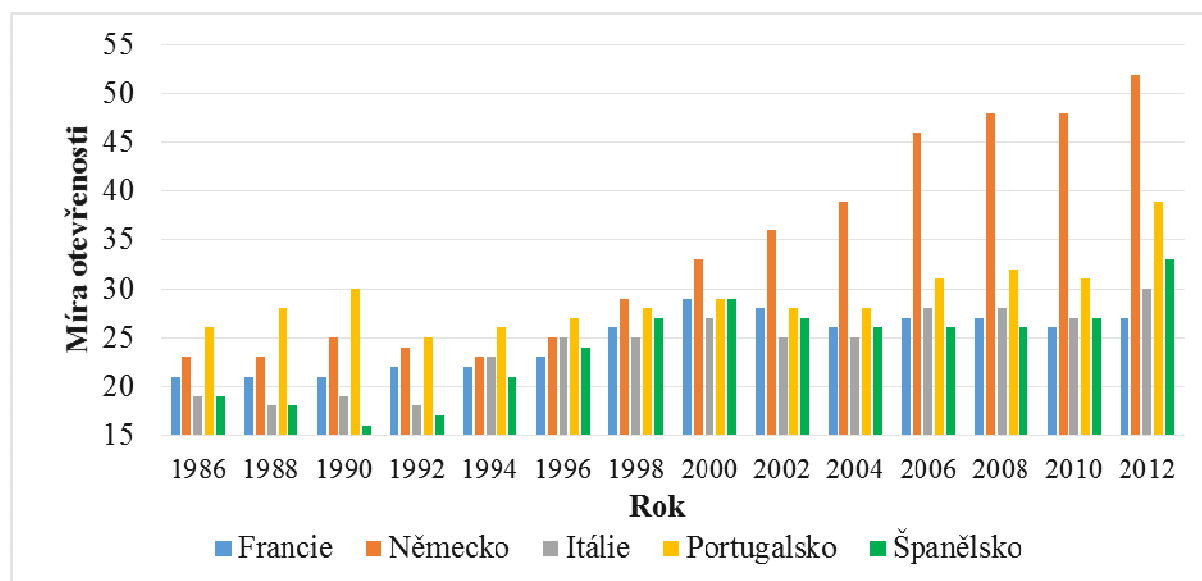
Graf 4.5 Růst HDP a vývozu Španělska (v %)



Zdroj: WB (2014) a Eurostat (2014). Vlastní zpracování.

Posledním zkoumaným ukazatelem v této podkapitole je míra otevřenosti Španělska a jeho hlavních obchodních partnerů, což je zachyceno grafem 4.6. Rostoucí míra otevřenosti je obecně považována za žádoucí, neboť s jejím růstem se pozitivně vyvíjí vyspělost ekonomiky a samotná ekonomika se rozvíjí rychleji. Z grafu vyplývá, že vývoj ukazatele u Španělska a jeho hlavních obchodních partnerů je poměrně stagnující. Po zavedení jednotné měny nedochází k růstu míry otevřenosti u žádné z pozorovaných zemí s výjimkou Německa, což by mohlo naznačovat, že vývoj exportu v těchto zemích je podobný vývoji jejich HDP. U Německa činila hodnota ukazatele před zavedením jednotné měny 29 %, v roce 2013 již vykazoval poměr exportu k HDP 52 %. Lze tedy konstatovat, že Německo pozitivně využívá své geografické pozice a členství v měnové unii při zapojení do zahraniční obchodní výměny, neboť míra otevřenosti pro takto velkou ekonomiku je značná.

Graf 4.6 Míra otevřenosti hlavních obchodních partnerů (v % k HDP)



Zdroj: WB (2014). Vlastní zpracování.

4.4 Komoditní struktura španělského vývozu

Tato podkapitola je zaměřena na analýzu složení a vývoje komoditní struktury eurozóny, Španělska a jeho hlavních obchodních partnerů. Analyzováním vývozu uvnitř eurozóny podle vývoje kategorií produktů v čase lze stanovit, zda se země v eurozóně postupně specializují na výrobu určitých produktů, u kterých mají konkurenční výhodu či nikoliv.

Podle EK dochází při integračním procesu ke sbližování jednotlivých ekonomik a země budou prodávat stejné či podobné produkty. V měnové unii by tak díky tomuto vývoji byl výskyt asymetrických šoků minimální. Ke stejnému názoru dospěli i *Frankel a Rose (1998)*, kteří se zabývali teorií OCA a formulovali hypotézu endogenity. Podle hypotézy se bude struktura ekonomiky země po vstupu do měnové unie konvergovat směrem k ekonomikám užívajícím jednotnou měnu. Hlavním oponentem výše zmíněného názoru byl především *Krugman (1991)*, který je přesvědčen o opačném efektu vyplývajícím ze členství v měnové unii. Krugman tvrdí, že postupem času bude docházet k regionální koncentraci produkce z důvodu rostoucích úspor z rozsahu. Svůj názor formuluje hypotézou specializace. Názor EK preferuje *De Grauwe (2012)*, podle kterého sice integrace povede ke koncentraci průmyslu, ta však bude doprovázena poklesem významu státních hranic a v konečné fázi se bude koncentrace ekonomických aktivit soustřeďovat do nadnárodních regionů.

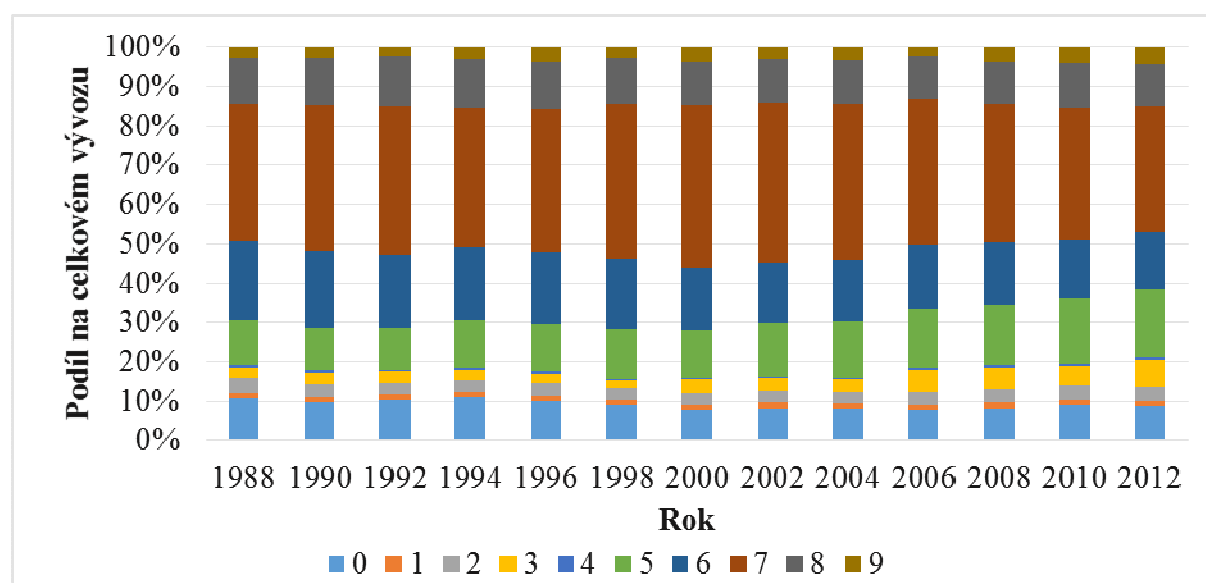
Pro ověření obou hypotéz poslouží analýza vývoje vývozu podle klasifikace produktů SITC publikované OSN. Pozornost je zaměřena především na vývozy uvnitř eurozóny a vývozy Španělska do eurozóny. Dále je analyzován podíl třech hlavních kategorií produktů, což poslouží k ověření tvrzení o diverzifikaci vývozů uvnitř eurozóny. Vývoj výše zmíněných veličin je sledován v období 1988 až 2012. Dostupné databáze dat neposkytují údaje o komoditní struktuře před rokem 1988.

4.4.1 Vývoz podle kategorie produktů SITC

Podíl kategorie produktů na celkovém vývozu slouží ke srovnání velikosti dané kategorie s ostatními kategoriemi produktů. Celkový vývoz je pak představován právě součtem všech SITC kategorií. V případě platnosti hypotézy specializace tak lze očekávat větší růst určité kategorie na celkovém vývozu.

Vývoj podílu kategorie produktů na celkovém složení komoditní struktury vývozu eurozóny podle klasifikace SITC je znázorněn grafem 4.7. Z pozorování vývoje složení komoditní struktury v období 1988 až 2012 vyplývá, že nejvíce se v rámci eurozóny vyváží kategorie č. 7 (stroje a dopravní prostředky). Velký podíl na celkovém vývozu dále zaujímá v sestupném pořadí kategorie č. 5 (chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené) a kategorie č. 6 (tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu). Nejmenší podíl na celkovém exportu lze sledovat u kategorie č. 1 (nápoje a tabák) a č. 4 (živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky). Po zavedení jednotné měny lze pozorovat mírný nárůst exportu u chemikálií a výrobků v oblasti minerálních paliv a maziv, jejichž podíl na celkovém vývozu je však zanedbatelný. Na základě zjištěných dat můžeme konstatovat, že po zavedení jednotné měny nedochází k výraznější změně komoditní struktury vývozů uvnitř eurozóny, její složení je tak možno považovat za stabilní.

Graf 4.7 Vývoz v rámci eurozóny podle produktu (klasifikace SITC⁴⁵)

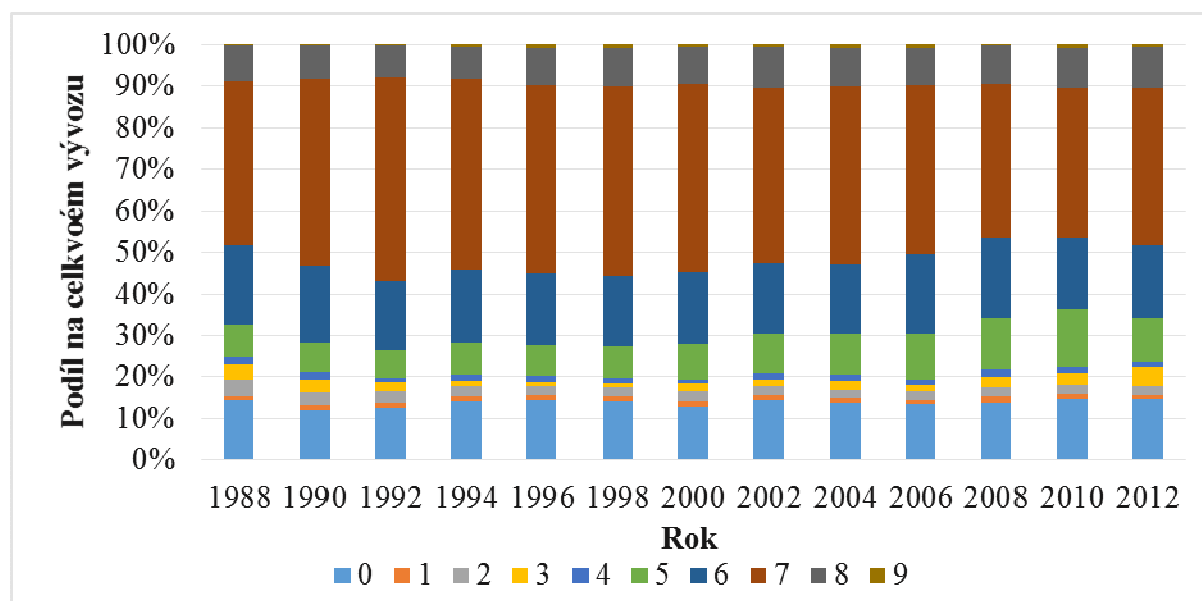


Zdroj: Eurostat (2014) a MEC (2014). Vlastní zpracování.

Vývoj komoditní struktury v případě vývozů Španělska do zemí eurozóny zaznamenává graf 4.8. Hlavní vývozní položka pyrenejského státu je stejně jako v případě eurozóny tvořena kategorií č. 7 (stroje a dopravní prostředky). Významný podíl na celkovém španělském exportu dále zaujímá vývoz potravin a živých zvířat (SITC 0) a tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu (SITC 6). Nárůst podílu na celkovém vývozu lze zaznamenat pouze u kategorie č. 3 (Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály) jedná se však o poměrně nevýznamné navýšení. Exportní struktura Španělska je ve srovnání s eurozónou méně diverzifikována a důležitý podíl na celkovém exportu zaujímá pouze pět výrobních kategorií. Celkově však lze považovat složení a vývoj komoditní struktury Španělska, stejně jako v případě eurozóny, za stabilní. Analýza vývoje složení komoditní struktury tak nepotvrzuje v případě Španělska platnost hypotézy specializace, neboť žádná kategorie produktů ve sledovaném období výrazně nerostla. Podobnost složení komoditní struktury Španělska a eurozóny tedy spíše svědčí ve prospěch názoru *EK (1990)*, hypotézy endogenity formulovanou *Frankelem a Rosem (1998)* a taktéž *De Grauweho (2012)*.

⁴⁵ 0 - Potraviny a živá zvířata. 1 - Nápoje a tabák. 2 - Suroviny nepoužitelné s výjimkou paliv. 3 - Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály. 4 - Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky. 5 - Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené. 6 - Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu. 7 - Stroje a dopravní prostředky. 8 - Průmyslové spotřební zboží. 9 - Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné.

Graf 4.8 Vývoz Španělska do eurozóny podle produktu (klasifikace SITC⁴⁶)



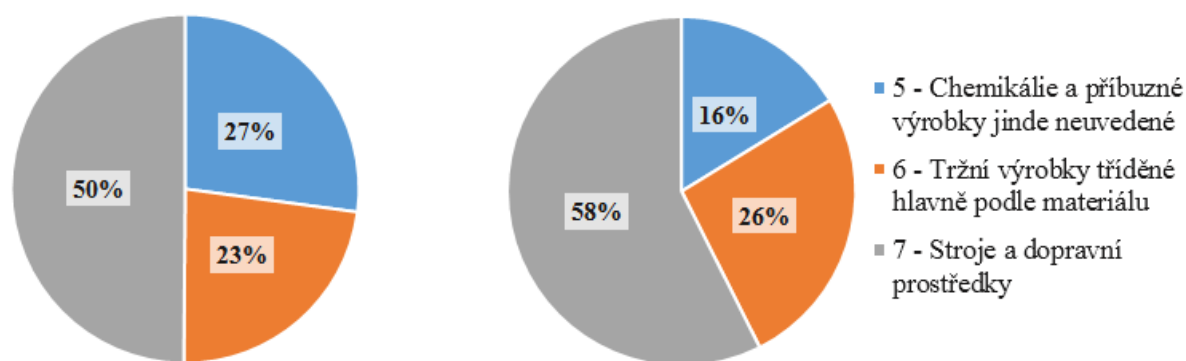
Zdroj: MEC (2014). Vlastní zpracování.

4.4.2 Hlavní vývozní produkty

Podobnost vývozní struktury Španělska a eurozóny dále dokládá graf 4.9, který zachycuje poměr tří hlavních vývozních produktových skupin v rámci měnové unie. Zahraničnímu obchodu uvnitř eurozóny dominuje automobilový průmysl, kdy vývoz strojů a dopravních prostředků zaujímá 50 % na vývozech tří hlavních produktových skupin v roce 2012. Obdobnou skladbu lze vypořádat i u poměru tří hlavních španělských skupin produktů, kdy automobilový průmysl zaujímá dokonce ještě dominantnější pozici (58 % na vývozech třech hlavních skupin produktů). V rámci eurozóny byly druhou nejvíce vyváženou skupinou produktů v roce 2012 chemikálie a příbuzné výrobky, zatímco u Španělska se jednalo o tržní výrobky.

⁴⁶ 0 - Potraviny a živá zvířata. 1 - Nápoje a tabák. 2 - Suroviny nepoužitelné s výjimkou paliv. 3 - Minerální paliva, maziva a příbuzné materiály. 4 - Živočišné a rostlinné oleje, tuky a vosky. 5 - Chemikálie a příbuzné výrobky jinde neuvedené. 6 - Tržní výrobky tříděné hlavně podle materiálu. 7 - Stroje a dopravní prostředky. 8 - Průmyslové spotřební zboží. 9 - Komodity a předměty obchodu jinde nezatříděné.

Graf 4.9 Poměr hlavních vývozních produktů (SITC 5,6 a 7)



Pozn.: V grafu jsou zachyceny údaje z roku 2012. Vlevo je znázorněn poměr vývozu unvniř eurozóny, vpravo pak poměr španělského vývozu do eurozóny.

Zdroj: Eurostat (2014) a MEC (2014). Vlastní zpracování.

Zda v eurozóně dochází k diverzifikaci komoditní struktury vývozu či nikoliv lze také ověřit z údajů zaznamenaných v tab. 4.3, která u vybraných ekonomik znázorňuje podíl tří hlavních vývozních produktů na jejich celkovém vývozu. Zvolená časová řada navíc umožňuje analyzovat vývoj před a po zavedení jednotné měny. V případě eurozóny dochází k nejvyšší zbožíové koncentraci na přelomu tisíciletí, po roce 2000 pak míra koncentrace až do současnosti klesá, což vychází zejména z růstu menších produktových skupin (konkrétně minerální paliva, maziva a chemikálií). Pokles míry koncentrace hlavních vývozních produktů na celkovém vývozu po roce 2000 by znamenalo, že zavedení měnové unie v případě eurozóny vede k postupné diverzifikaci produkce. V tabulce lze dále pozorovat jak je tomu v případě jednotlivých zemí, konkrétně Španělska a jeho hlavních obchodních partnerů. Zjištěné hodnoty naznačují, že vývoj struktury vývozu u těchto zemí se vyvíjí do určité míry shodně s eurozónou. Po zavedení eura dochází k poklesu míry koncentrace hlavních vývozních kategorií produktů Portugalska, Itálie a Francie. V případě Německa a Španělska dochází k poklesu sledovaného ukazatele již před vstupem do měnové unie. Ze sledovaného ukazatele tak vyplývá klesající podíl třech hlavních kategorií produktů, dochází tedy k růstu vývozu kategorií produktů, které tvoří malý podíl na celkovém exportu. To znamená, že ve Španělsku, u jeho hlavních obchodních partnerů a v eurozóně jako celku docházelo po zavedení jednotné měny k diverzifikaci vývozu a nikoliv ke specializaci produkce. V případě eurozóny tak nedochází ke scénáři formulovaném hypotézou specializace.

Tab. 4.3 Podíl hlavních kategorií produktů (SITC 5,6 a 7, v %) na celkovém vývozu

	1988	1992	1996	2000	2004	2008	2012
Francie	67,58	70,60	71,57	74,56	72,72	65,73	65,93
Německo	75,61	76,11	71,65	75,03	73,86	73,53	71,60
Itálie	65,75	65,52	68,24	70,81	70,19	69,76	67,17
Portugalsko	48,42	49,45	59,13	65,02	64,28	60,98	58,46
Španělsko	66,35	72,60	70,14	71,11	69,31	68,89	66,21
Eurozóna 12	66,45	67,12	66,80	69,55	69,55	66,44	63,57

Zdroj: Eurostat (2014) a MEC (2014). Vlastní zpracování.

4.5 PZI

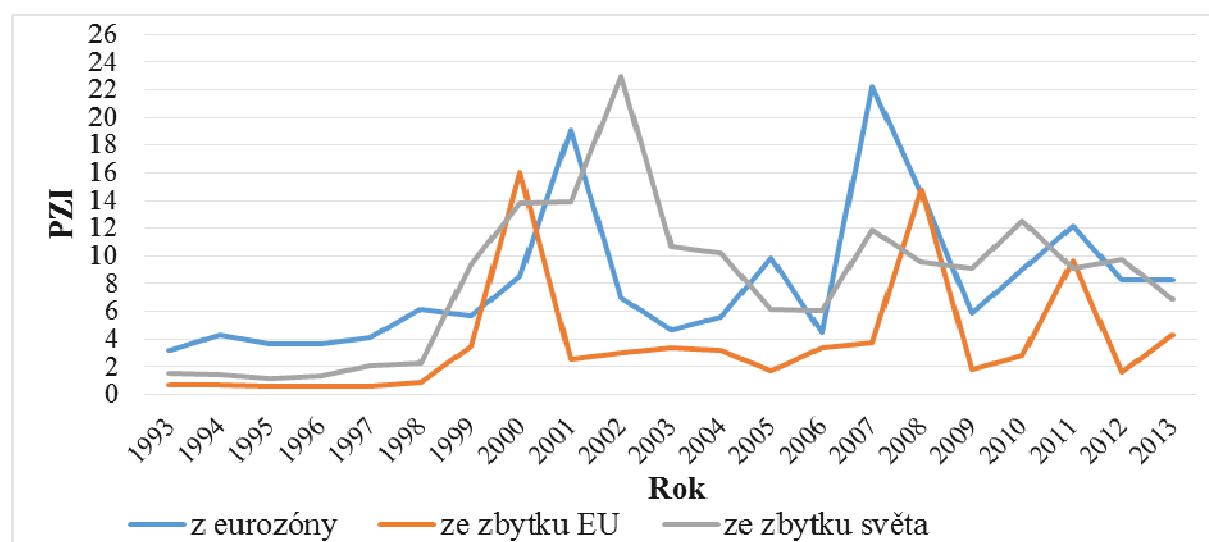
V následující kapitole je analyzován příliv i odliv PZI z pohledu Španělska, míra růstu přílivu PZI do země a také vztah, který ve Španělsku existuje mezi PZI, HDP a vývozem. Pro analýzu jsou použita volně přístupná data poskytována databázemi MEC a Eurostatu. Analýza je zaměřena na období od roku 1993 až 2013. Důvodem volby této časové řady je neexistence starších údajů pozorovaných veličin.

Příliv zahraničních investic je obecně považován za faktor mající pozitivní vliv na růst vývozu země, do které je investováno. V souvislosti s měnovou unií předpokládá *Petroulas (2006)* a *Baldwin (2009)*, že zavedení jednotné měny vede k růstu investic, neboť v měnové unii dochází k odstranění kurzového rizika, které má na investování do zahraničí negativní vliv. Ve studii *UNCTAD (2002)* jsou zmiňovány i situace, kdy PZI působí na růst vývozu negativně, nicméně jedná se o situace, které jsou ve většině případů relevantní zejména pro rozvojové ekonomiky.

Prvním pozorovaným ukazatelem této podkapitoly je příliv PZI do Španělska, kdy jsou sledovány tři oblasti zdrojů investic. Z grafu 4.10 zřetelně vyplývá, že po zavedení jednotné měny dochází ke značnému nárůstu PZI ze zemí eurozóny. Nicméně vývoj objemu PZI je ve všech třech sledovaných oblastech hodně podobný a lze tedy předpokládat, že vytvoření měnové unie bylo pouze jedním z faktorů majících vliv na investiční boom na přelomu tisíciletí. Na přelomu tisíciletí se jedná zejména o internetovou bublinu (anglicky *Dot-com bubble*), kdy docházelo k silnému nadhodnocení firem působících v oblasti informačních technologií. Do těchto společností bylo mohutně investováno především v období 1997 až 2001, přičemž vrchol investic nastal v roce 2000, blíže viz *BBC (2010)*.

Zatímco v 90. letech se hodnota PZI směřovaných ze zemí, které později přijaly euro, pohybovala kolem 4 mld. eur ročně, po roce 1999 vzrůstá investiční aktivita vysokým tempem. Tento růst byl způsoben zejména prudkým nárůstem investic do oblasti finančního sektoru a automobilového průmyslu. Druhým obdobím vysokého růstu PZI jsou roky 2006 a 2007. Podle *Chisletta (2007)* byl příliv investic v těchto letech založen především na boomu v oblasti technologií obnovitelných zdrojů (zejména solární a větrná energie), jejichž výzkum a využití byly dotovány a představovaly jeden z hlavních cílů španělské vlády. Španělsko se v tomto období stává po USA druhým největším světovým příjemcem investic v této oblasti a několik španělských firem získalo na trhu obnovitelných zdrojů globální postavení. V menší míře byl pak růst PZI podpořen investicemi do automobilového a turistického průmyslu.

Graf 4.10 Příliv PZI (mld. eur)



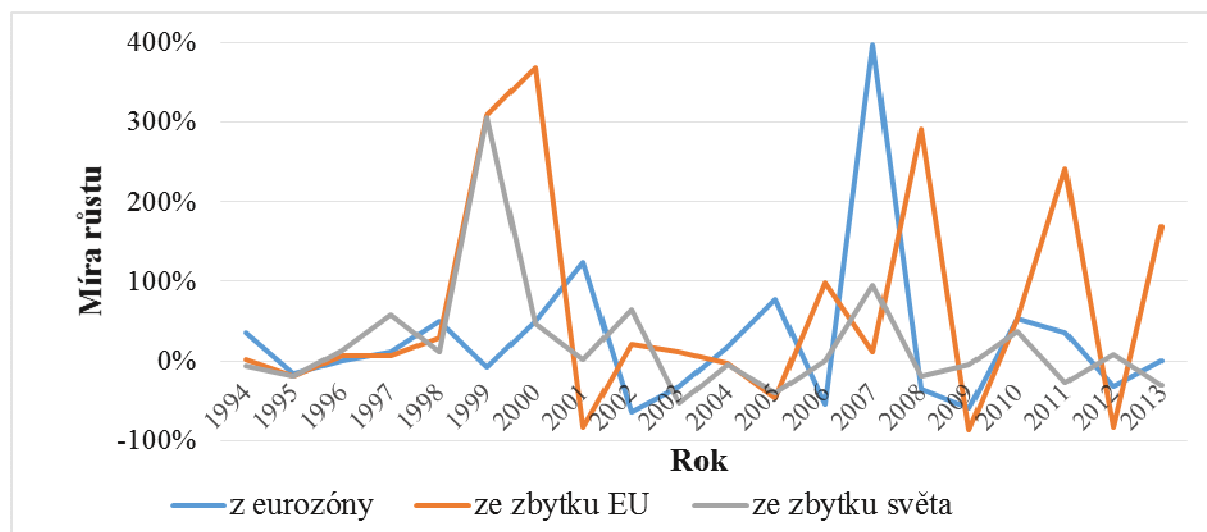
Zdroj: MEC (2014). Vlastní zpracování.

V případě zkoumání vlivu eura na vývoj PZI je třeba kromě přílivu investic do země vzít v úvahu také míru růstu PZI. Podle grafu 4.10 po zavedení eura dochází k nárůstu investic ze zemí eurozóny se zpožděním v roce 2000 a 2001. V roce 1999 dochází k významnému nárůstu PZI směřujících do Španělska, a to jak ze zbytku EU, tak i ze zemí mimo Unii. Za prudkým navýšením investic ze zbytku světa stojí především USA, jejichž investice v roce 1999 představovaly 8,3 mld. eur, jednalo se tedy o výrazné navýšení oproti roku předchozímu (1 mld. eur). Investice byly zaměřeny především do investičního sektoru “velkoobchod a zprostředkování obchodu, kromě motorových vozidel a motocyklů”. Nárůst

investic ze zbytku zemí EU v roce 1999 a 2000 vychází zejména z investiční činnosti UK⁴⁷, jenž byla v roce 1999 soustředěna do energetického sektoru a v roce 2000 pak do sektoru telekomunikací (MEC, 2014).

Během následujících let dochází ke stagnaci míry růstu PZI až do roku 2007. V posledních letech lze pozorovat další útlum investiční aktivity ze všech sledovaných oblastí. Na základě dosažených výsledků lze konstatovat, že vliv vstupu do měnové unie na PZI je pozitivní. Povaha investiční činnosti však nezřídka bývá jednorázová, jak lze např. doložit příkladem britských investic do telekomunikačního sektoru v roce 2001. Navíc po zavedení eura dochází k růstu PZI nejen ze zemí eurozóny, ale i ze zbytku EU a zemí mimo Unii.

Graf 4.11 Míra růstu PZI (mld. eur)



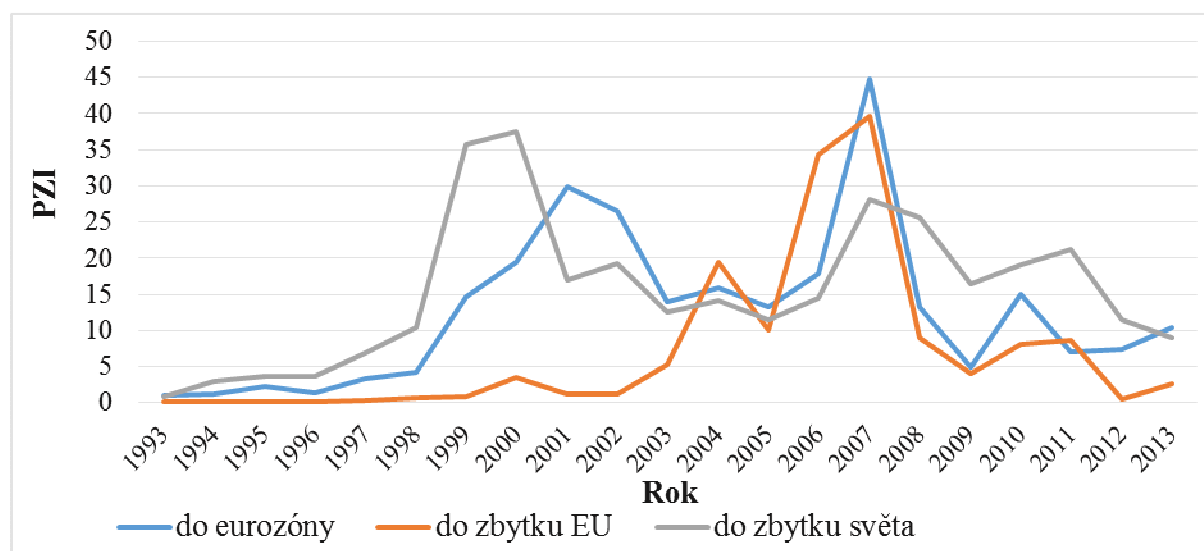
Zdroj: MEC (2014). Vlastní zpracování.

Dále je v této podkapitole analyzován odliv PZI ze Španělska do zahraničí. Podobně jako u přílivu investic lze i z investiční činnosti směřované do zahraničí pozorovat vliv účasti v měnové unii. Investiční aktivita Španělska v devadesátých letech byla poměrně minimální, což se v kontextu s vysokým růstem španělské ekonomiky v tomto období jeví jako poněkud překvapivé zjištění. Zavedením eura však dochází k výraznému navýšení investičních toků do zahraničí. Na základě grafu 4.12 lze hovořit o jednoznačně pozitivním účinku jednotné měny na růst PZI. Ten se však neomezuje pouze na eurozónu, ale i na ostatní země. Investiční činnost Španělska ve zbytku zemí EU významně narůstá v roce 2004, kdy dochází k rozšíření EU o 10 nových států a tento nárůst pokračuje až do počátku světové krize na konci roku

⁴⁷ Objem PZI z UK do Španělska činil v roce 1999 0,5 mld. eur. V roce 2000 se jednalo o 2,2 mld. eur a v roce 2001 dosáhla investiční činnost UK vrcholu, kdy objem PZI směřovaných do Španělska představoval 15,4 mld. eur, z této sumy bylo 85 % směřováno do telekomunikačního sektoru (MEC, 2014).

2008. Španělsko tak využilo příležitosti v podobě nových trhů vznikajících rozšiřováním Unie. Po vstupu do měnové unie byla investiční aktivita směřována především do zemí, které jsou v této práci definovány jako hlavní obchodní partneři Španělska (Francie, Německo, Itálie a Portugalsko). Na rozdíl od vývozu se však po zavedení eura stalo hlavní investiční destinací Nizozemsko. Španělské investice do zahraničí byly v období 1999 až 2007 směřovány především do finančního, telekomunikačního a stavebního sektoru. Po vypuknutí světové krize lze pozorovat útlum PZI do zemí EU. U investiční činnosti zaměřené mimo Unii pak nedochází k tak výraznému propadu. Hlavními investičními destinacemi mimo EU jsou USA a Jižní Amerika⁴⁸, kde jsou cílem finanční a energetické sektory.

Graf 4.12 Odliv PZI



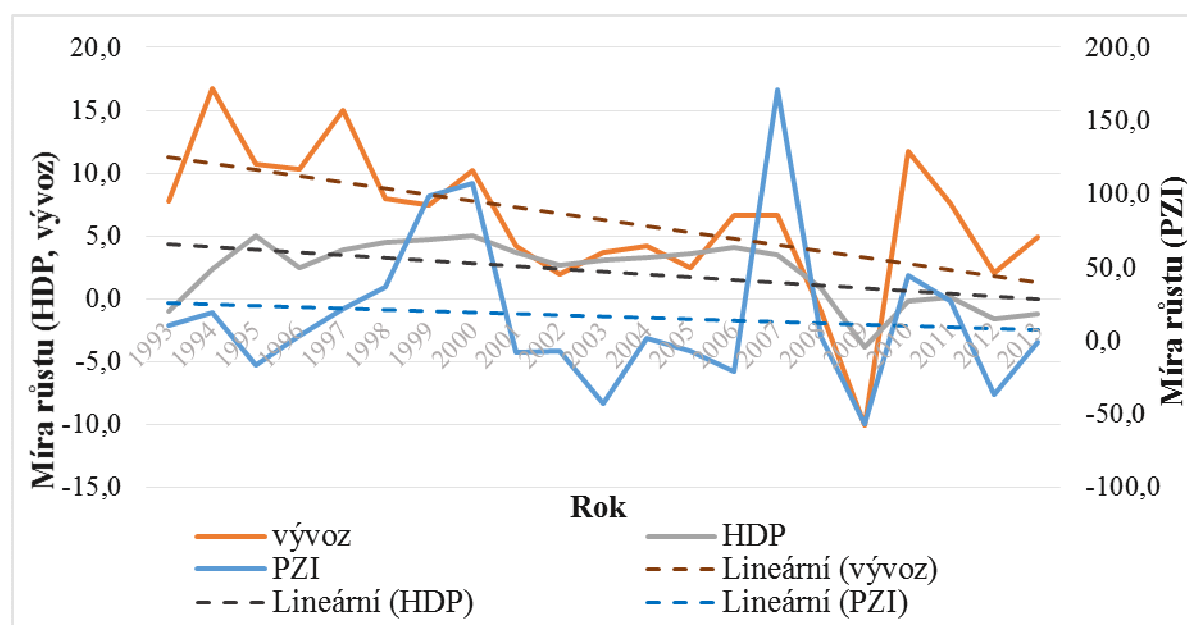
Zdroj: MEC (2014). Vlastní zpracování.

Dle *UNCTAD (2002)* jsou PZI faktorem, který příznivě ovlivňuje růst exportu země a působí pozitivně na celkový hospodářský růst např. tvorbou nových pracovních míst. Vztah mezi PZI a HDP, a PZI a vývozem je zachycen v následující části práce spojnicovými grafy, které jsou doplněny trendovými přímkami vývoje sledovaných veličin v období 1993 až 2013.

Trend vývoje zaznamenaný grafem 4.13 udává podobný vývoj sledovaných veličin. U míry růstu HDP a vývozu je podobnost vývoje v pozorovaném období jednoznačná. Už potom menší podobnost nastává u tempa růstu PZI a ostatních veličin.

⁴⁸ Převážná většina španělských PZI je zacílená do Argentiny, Brazílie a Mexika (MEC, 2014).

Graf 4.13 Vztah PZI, HDP a vývozu (v %)



Zdroj: MEC (2014) a Eurostat (2014). Vlastní zpracování.

4.6 Současná situace španělské ekonomiky

Španělsko se v posledních letech potýká s hlubokými ekonomickými problémy, což nejlépe vystihuje recese v období 2008 a 2010 a následně její návrat v letech 2011 až 2013. *García Delgado (2009)* vidí problém španělské ekonomiky ve ztrátě investiční atraktivity, o kterou země částečně přišla v souvislosti s přesouváním výroby centrálních evropských ekonomik do levnějších lokalit (v návaznosti s rozšiřováním EU a nástupem rychle rozvíjejících se ekonomik). Tvrdí také, že průmyslová specializace Španělska byla v předkrizových letech založena zejména na udržování své konkurenceschopnosti skrze nízké ceny práce. *Guillén a García-Canal (2010)* uvádí, že v době ekonomického růstu vykazoval španělský produkční systém malou produkční specializaci, neboť většina konkurenceschopných sektorů ztrácela na důležitosti ve prospěch těch, které stály za ekonomickým růstem (zejména stavební sektor). Lze tak konstatovat, že ekonomika země byla založena na nízké produktivitě a nízkých mzdách. Podle *Betrána et al. (2010)* dochází na začátku tisíciletí k zadlužování země z důvodu financování stavebního boomu zahraničními úvěry. Na konci roku 2006 se objevují první náznaky signalizující zpomalování vývoje stavebního sektoru, který byl v podstatě hlavním motorem španělské ekonomiky. Ukazatelem budoucích komplikací byly extrémně vysoké ceny nemovitostí. Vážnost a neudržitelnost ekonomické situace byla posléze umocněna příchodem světové finanční krize, která naplno odhalila nezdravý ekonomický systém země. Během fáze ekonomického růstu

v předkrizovém období totiž došlo k minimálnímu růstu reálných mezd, ekonomická produktivita byla soustředěna pouze v několika málo sektorech a poptávka byla financována a udržována převážně zahraničními úvěry.

Zavádění protikrizových opatření a reforem bylo španělskou veřejností přijímáno velmi negativně. Kromě povahy těchto opatření (např. zvyšování daní a výrazné omezení státních výdajů) zmiňuje *Powell (2012)* problém diskreditace vrcholných politických činitelů, kteří byli spojováni s korupčními praktikami v souvislosti s bublinou na trhu s nemovitostmi. *Jiménez (2013)* pak kritizuje zaměření reforem a protikrizových opatření, neboť ty byly z pravidla cíleny na finanční sektor. *Rodríguez López (2014)* to zdůvodňuje existencí tlaku, který byl vyvíjen na španělskou vládu mezinárodními trhy a velkými španělskými společnostmi.

I přes překonání druhé recese a pozitivní ekonomický výhled, který předpovídá *Banco de España (2014)*, zůstává španělská ekonomika ve vážném stavu. Ten lze charakterizovat zejména vysokou nezaměstnaností, značným vnějším zadlužením země či rozpočtovým deficitem. I přes světovou finanční krizi a následnou krizi eurozóny spatřují španělští ekonomové původ špatné hospodářské situace především ve vnitřních problémech země. V historickém kontextu má členství v EU velmi pozitivní reputaci, neboť umožnilo Španělsku rychlý ekonomický růst, což dokládá i neoficiální, nicméně v literatuře často užívaný, název označující období 1986 až 2007 jako *španělský ekonomický zázrak*. Např. *Royo a Manuel (2004)* považují vstup do Unie za silný transformační impuls, který umožnil španělské ekonomice konvergovat na úroveň západních evropských států. Přijetí jednotné měny se tedy jevilo jako logický krok pro zemi vyznávající evropské hodnoty a se zájmem o hlubší integraci.

Analýza vývoje teritoriální a komoditní struktury spolu s vývojem odlivu a přílivu PZI dokládá pozitivní vliv eura na obchodní vztahy se zeměmi tvořícími měnovou unii. Výši tohoto vlivu však nelze přeceňovat, neboť sledovaní ukazatelé a veličiny dosahovali vesměs pozitivních hodnot jak pro země EU užívající vlastní měnu, tak i pro země mimo evropskou integraci. Analýza zahraničního obchodu Španělska tak dává za pravdu španělským ekonomům citovaným v diplomové práci, kteří spatřují problémy sužující ekonomiku země především v nízké konkurenceschopnosti země a nízké ekonomické produktivitě.

Nutností pro španělskou ekonomiku je adresování problému vysoké míry nezaměstnanosti, která se v současnosti pohybuje kolem 25 % (míra nezaměstnanosti pro

věkovou kategorii 15 až 24 let pak činí více než dvojnásobek), a která kromě problému ekonomického představuje i závažný problém sociální. V blízké době nelze očekávat dramatické snížení nezaměstnanosti, ke kterému došlo v minulých obdobích (krize v 80. letech a v první polovině 90. let). Je tak nutno přistoupit k výjimečným řešením.

V současnosti lze považovat za jedny z mála oblastí, které se vyvíjejí pozitivně, vývoz a turismus. Komplikací je však pokračující snižování vládních výdajů. Španělsko za této situace může jen stěží ekonomicky růst či snižovat nezaměstnanost. Nepopulární protikrizová opatření zaváděná v posledních letech navíc omezovala tvorbu investic a růst konkurenceschopnosti španělské ekonomiky. Otázkou tak zůstává, jak dlouho může fungovat ekonomika s tak vysokou mírou nezaměstnanosti v době, kdy dochází ke snižování vládních výdajů a sociálních jistot.

5 Závěr

Vstup Španělska do ES v roce 1986 představoval významný milník v historii této země, která jen o několik let dříve po dlouhém období diktatury nabyla demokracie. V roce 1999 dochází k dalšímu historickému okamžiku a důležitému kroku v integračním procesu. Španělsko přijímá euro a dává tak hlasitě najevo souhlas s evropskými hodnotami. Za hlavní argument pro zavedení eura byl považován růst obchodní výměny právě se státy tvořícími měnovou unií.

Cílem této práce bylo posoudit vliv zavedení eura v roce 1999 na zahraniční obchod Španělska a nalézt ostatní faktory, které významně působily na vývoj obchodní výměny.

Ke splnění stanoveného cíle byly vymezeny následující hypotézy: Za první, členství v měnové unií vede k nárůstu obchodní výměny na úkor třetích zemí. Za druhé, teritoriální a komoditní struktura vývozu se vyvíjí v souladu s hypotézou specializace.

Pro účel diplomové práce byl analyzován vývoj teritoriální a komoditní struktury španělského zahraničního obchodu, dále byl sledován vývoj míry otevřenosti země a následně příliv a odliv PZI.

V práci byly vzhledem ke Španělsku sledovány tři oblasti (země eurozóny, zbytek EU a zbytek světa) a zvláštní pozornost byla věnována vývoji sledovaných veličin a ukazatelů v období před a po vstupu do EMU. Pro porovnání se Španělskem jsou v práci sledování především jeho hlavní obchodní partneři, kteří byli stanoveni následovně: Francie, Německo, Portugalsko a Itálie. První sledovanou oblastí byl vývoj teritoriální struktury, kdy analýza byla cílena na vývoj tempa růstu vývozu a na vývoj podílů vývozu podle vybraných oblastí. Z analýzy tempa růstu vývozu bylo zjištěno, že růst španělského exportu byl vyšší před vznikem měnové unie. Lze tedy konstatovat, že po vstupu do měnové unie nedochází k vyššímu tempu růstu vývozu do zemí eurozóny. Analýza navíc neprokázala přesměrování španělské vývozní aktivity do zemí užívajících stejnou měnu na úkor zemí mimo EMU. Po zavedení eura dochází zejména v letech 1999, 2000 a 2001 ke značnému zvýšení tempa růstu vývozu do zemí eurozóny, to je však doprovázeno růstem vývozu do zemí mimo eurozónu. Pozitivní vliv lze sledovat v případě vývoje podílů vývozu do zemí eurozóny, jedná se však o minimální změnu, kterou lze v případě Španělska považovat za zanedbatelnou.

Durhým zkoumaným ukazatelem byla míra otevřenosti. Z výsledků analýzy otevřenosti španělské ekonomiky vyplývá vyšší otevřenost vůči zemím eurozóny v porovnání

se zeměmi mimo EMU. To vypovídá o větším zapojení Španělska do obchodní výměny uvnitř eurozóny. Po zavedení eura dochází ke stagnaci ve vývoji míry otevřenosti, to se však týká jak otevřenosti vůči eurozóně, tak i vůči zemím mimo měnovou unii.

Třetí sledovanou oblastí je komoditní struktura španělského vývozu. V případě analýzy komoditní struktury lze dospět k názoru, že zavedení eura nevede k výraznější změně komoditní struktury vývozu uvnitř eurozóny. Její složení je tak možno považovat za stabilní, a v případě Španělska lze vyvrátit *Krugmanovu (1991)* hypotézu specializace, neboť žádná kategorie produktů ve sledovaném období významně nerostla. Následně zjištěná podobnost vývoje a složení komoditní struktury Španělska a eurozóny spíše hovoří ve prospěch názoru *EK (1990)*, hypotézy endogenity formulované *Frankelem a Rosem (1998)* a taktéž názoru *De Grauweho (2012)*. Hypotézu specializace dále vyvracejí i výsledky analýzy hlavních vývozních produktů, podle které po zavedení eura dochází k diverfifikaci vývozu a nikoliv ke specializaci produkce.

Poslední analyzovanou oblastí byl příliv a odliv PZI. Podle zjištěných výsledků se lze domnívat, že přijetí eura působí na růst PZI pozitivně. Účinek vstupu do eurozóny na PZI však nelze přeceňovat, neboť povaha investiční činnosti bývá často jednorázová. Navíc dle získaných výsledků dochází po zavedení eura i k růstu PZI ze zbytku EU a zemí mimo Unii.

Hypotéza, podle které vede členství v měnové unii k nárůstu obchodní výměny na úkor třetích zemí, byla v případě Španělska prohlášena za neplatnou. Zavedení eura sice vedlo k růstu obchodní výměny, avšak pouze krátkodobě. Navíc byl tento růst doprovázen i růstem obchodní výměny jak se zbytkem EU, tak i se zbytkem světa, který byl mnohdy vyšší než v případě eurozóny.

Během pozorovaného období (1986 až po současnost), lze nalézt řadu faktorů, které měly na španělský zahraniční obchod, resp. na španělskou ekonomiku, značný vliv. Před přijetím eura lze za tyto faktory považovat zejména potenciál země, kterou bylo možné při vstupu do ES za poměrně chudou a uzavřenou ekonomiku. Španělsko se na dlouhou dobu stalo významným příjemcem finančních prostředků z unijních fondů. Dalším faktorem hrajícím důležitou roli je bezesporu dokončení jednotného vnitřního trhu v roce 1993, což vedlo k mohutnému nárůstu zahraničního obchodu v 90. letech, a pokračující liberalizace mezinárodního obchodu. Na konci minulého tisíciletí je pak nutno zmínit internetovou bublinu, která je patrná zejména na tocích PZI.

Po zavedení eura dochází ve Španělsku k boomu v oblasti stavebnictví a trhu s nemovitostmi, který postupně přerůstá v bublinu na trhu s nemovitostmi. Poměrně významnou událostí je otevření trhů deseti nových členských států přijatých do EU v roce 2004 vedoucí k viditelnému nárůstu vzájemného obchodu. Nejdůležitějším faktorem, který kromě zahraničního obchodu negativně ovlivnil především celkovou ekonomickou situaci Španělska, byl příchod světové finanční krize v druhé polovině roku 2007.

Autor dospěl k závěru, že obě hypotézy stanovené v úvodu práce (hypotéza specializace a hypotéza o nárůstu obchodní výměny na úkor zemí mimo eurozónu) lze prohlásit v případě Španělska za neplatné.

Seznam použité literatury

Knihy a tištěná periodika

BALDWIN, Richard a Charles WYPLOSZ, 2009. *The Economics of European Integration*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 596 s. ISBN 978-00-771-2163-1.

BENEYO, José María a Juan Carlos PEREIRA, 2011. *Política exterior española: Un balance de futuro*. 1^a ed. Madrid: Biblioteca Nueva, 1100 s. ISBN 978-84-9940-294-9.

BERTRÁN, Concha a kol., 2010. *La España democrática (1975-2000)*. 1^a ed. Madrid: Editorial Síntesis, 286 s. ISBN 978-84-975667-8-0.

DE GRAUWE, Paul, 2009. *Economics of Monetary Union*. 9th ed. New York: Oxford University Press, 280 s. ISBN 978-01-996-0557-6.

DE LUCAS, Javier, 2012. *Inmigración e integración en la UE: dos retos para el s. XXI*. 1^a ed. Vitoria: Eurobask, 184 s. ISBN 978-84-695-2468-8.

FOJTÍKOVÁ, Lenka, 2009. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945-2008)*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

GARCÍA DELGADO, José Luis, 2009. *Lecciones de economía española*. 9^a ed. Madrid: Civitas, 440 s. ISBN 978-84-470-3243-3.

GUILLÉN, Mauro a Esteban, GARCÍA-CANAL, 2010. *The New Multinationals: Spanish Firms in a Global Context*. 238 s. ISBN 978-05-215-1614-3.

HOLMAN, Robert, 2010. *Makroekonomie: Středně pokročilý kurz*. Vyd. 2. Praha: C. H. Beck, 424 s. ISBN 978-80-7179-861-3.

JIMENÉZ, Antonio, 2013. *Regulación bancaria y crisis financiera*. 1^a ed. Barcelona: Atelier, 102 s. ISBN 978-84-156-9037-5.

JIMÉNEZ, Juan Carlos, 2006. *Economía Española: veinte años en la Unión Europea*. 1^a ed. Madrid: Civitas, 512 s. ISBN 978-84-470-2682-1.

JUREČKA, Václav, Ivana JÁNOŠÍKOVÁ a kol., 2009. *Makroekonomie: Základní kurz*. Vyd. 2. Ostrava: VŠB-TUO, 299 s. ISBN 978-80-248-2065-1.

MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL, 2011. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 357 s. ISBN 978-80-251-3421-4.

MALO DE MOLINA, Juan, 2003. *Una visión macroeconómica de los veinticinco años de vigencia de la Constitución española*. 1^a ed. Madrid: Banco de España. ISBN

MANKIW, Gregory, 1999. *Zásady ekonomie*. Vyd. 1. Praha: Grada, 751 s. ISBN 80-7169-891-1.

NORBERG, Johan, 2006. *Globalizace*. Vyd. 1. Praha: Alfa, 203 s. ISBN 80-86851-32-X.

RODRÍGUEZ LÓPEZ, Julio, 2014. *Crisis económica y cambios en el sistema financiero*. 1^a ed. Madrid: Los Libros de la Catarata, 123 s. ISBN 978-84-831-9879-7.

ROYO Sebastián a Paul C. MANUEL, 2004. *Spain and Portugal in the European Union: The First Fifteen Years*. 1rd ed. Oxford: Taylor & Francis, 224 s. ISBN 978-11-357-5783-0.

SVATOŠ, Miroslav a kol., 2009. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Vyd. 1. Praha: Grada, 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠIŠKOVÁ, Naděžda a Václav STEHLÍK, 2007. *Evropské právo 1 : Ústavní základy Evropské unie*. Vyd. 1. Praha: Linde, 310 s. ISBN 80-7201-680-6.

Elektronické publikace

ARISTOVNIK, Aleksander and Matevz MEZE, 2003. *The Economic and Monetary Union's Effect on Trade: the Case of Slovenia Before Euro Adoption* [online]. [cit. 2013-10-04]. Dostupné z: <http://wdi.umich.edu/files/publications/workingpapers/wp982.pdf>.

BALDWIN, Richard, 2006. *The Euro's Trade Effects* [online] 16.6.2005. [cit. 2013-09-29]. Dostupné z: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp594.pdf>.

BALDWIN, Richard, 2009. *The euro's impact on trade and foreign direct investment* [online]. [cit. 2014-02-10]. Dostupný z: <http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Baldwin/Publications/Chapters/European%20Integration/euro's%20impact%20on%20trade%20and%20FDI.pdf>.

BANCO CENTRAL EUROPEO, 2000. *Informe de convergencia* [online]. [cit. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesBCE/InformeConvergenciaBCE/Fic/ic2000.pdf>.

BANCO DE ESPAÑA, 2014. *Economic Bulletin March 2014* [online]. [cit. 2014-03-17]. Dostupné z: http://www.bde.es/bde/en/secciones/informes/boletines/Boletin_economic/anoactual/.

CHISLETT, 2007. *Foreign Direct Investment in Spain* [online]. 17.10.2007. [cit. 2014-04-11]. Dostupný z: http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/WP2007/WP47Chislett_Foreign_Direct_Investment_Spain.pdf.

CHISLETT, William, 2009. *Spain Going Places: Economic, Political and Social Progress* [online]. [cit. 2014-03-08]. Dostupné z: http://www.realinstitutoelcano.org/materiales/Spain_Going%20_Places%20_Chislett.pdf.

DE NARDIS, Sergio, Roberta DE SANTIS and Claudio VICARELLI, 2008. *The Single Currency's Effects on Eurozone Sectoral Trade: Winners and Losers?* [online]. 10.6.2008. [cit. 2013-10-31]. Dostupné z: <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2008-17>.

FRANKEL, Jeffrey and Andrew ROSE, 1998. *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria* [online]. [cit. 2013-11-26]. Dostupný z: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2565665?uid=2&uid=4&sid=21103946659503>.

GÓMEZ, Sandalio, Ignacio CONTRERAS a María Dolores GRACIA, 2009. *Las reformas laborales en España y su impacto real en el mercado de trabajo en el período 1985-2008* [online]. [cit. 2014-02-14]. Dostupné z: <http://www.iese.edu/es/files/ReformasLaborales.pdf>.

HÖFERT, Andreas, 2012. *The 20th anniversary of the EMS crisis* [online]. 31.8.2012. [cit. 2014-02-16]. Dostupné z: http://www.ubs.com/global/en/about_ubs/follow_ubs/andreas_hoefert/2012/8/31/the-20th-anniversary-of-the-ems-crisis.html.

LINDE, Luis, 2013. *Overview of the Spanish economy against the background of the euro crisis* [online]. 4.9.2013. [cit. 2014-03-20]. Dostupné z: <http://www.bis.org/review/r131016f.pdf>.

MICCO, Alejandro, Guillermo ORDONEZ and Ernesto STEIN, 2003. *The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU* [online]. [cit. 2013-09-27]. Dostupné z: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-490.pdf>.

PETROULAS, Pavlos, 2006. *The Effect of the Euro on Foreign Direct Investment* [online]. [cit. 2014-02-09]. Dostupný z: <http://www.bankofgreece.gr/BogEkdoseis/Paper200648.pdf>.

POWELL, Charles, 2012. *The pain in Spain: political, social and foreign policy implications of the European economic crisis* [online]. 31.12.2012. [cit. 2014-03-31]. Dostupné z: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_eng/Content?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/powell_pain_spain_europe_trouble_oct12.

RIVERO, Simón, 2007. *La economía española y la política de cohesión europea* [online]. [cit. 2014-02-21]. Dostupné z: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_837_211-230_00DE94663CB2A5519B5795E54D971F04.pdf.

TORREBLANCA, José Ignacio, 2010. *A confused Spain in a disoriented Europe* [online]. [cit. 2014-03-29]. Dostupné z: <http://ecfr.eu/page/-/ECFR%20Madrid%20Office/Nacho%20Profile/ConfusedSpainJan10.pdf>.

UNCTAD, 2002. *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* [online]. [cit. 2014-04-08]. Dostupný z: http://unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf.

Webové stránky

BBC, 2008. *Spanish PM faces voters' verdict* [online]. 20.2.2008. [cit. 2014-03-07]. Dostupné z: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/7253662.stm>.

BBC, 2010. *Dotcom bubble burst: 10 years on* [online]. 10.3.2010. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/8558257.stm>.

BBC, 2013. *Arab uprising*. [online] 20.12.2013. [cit. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://www.bbc.com/news/world-middle-east-12813859>.

BUNDESBANK, 2014. *External imbalances in the euro area*. [online] 17.3.2014. [cit. 2014-03-20]. Dostupné z: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Reden/2014/2014_03_17_weidmann.html.

COMISIÓN EUROPEA. Balance de la presidencia española del consejo de la UE 2010 [online]. 6.7.2010. [cit. 2014-03-26]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/spain/actualidad-y-prensa/noticias/asuntos-institucionales/balance-presidencia-espanola-union-europea_es.htm.

ESM, 2014. *Spain's exit* [online]. [cit. 2014-04-22]. Dostupné z: <http://www.esm.europa.eu/assistance/spain/>.

EUROPA, 2006a. *Introducing the Euro: convergence criteria* [online]. 12.7.2006. [cit. 2014-02-18]. Dostupné z: http://europa.eu/legislation_summaries/other/l25014_en.htm.

EUROPA, 2006b. *Relocation of production and industrial relations* [online]. 6.2.2006. [cit. 2014-02-28]. Dostupné z: <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2005/11/study/tn0511101s.htm>.

EUROPA, 2011. *Euro*. [online]. 5.4.2011. [cit. 2014-02-23]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/index_cs.htm.

EUROPA, 2013a. *Spain and the Euro* [online]. 18.2.2013 [cit. 2014-02-14]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/euro/countries/spain_en.htm.

EUROPA, 2013b. *Stability and Growth Pact* [online]. 5.9.2013. [cit. 2014-03-22]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/index_en.htm.

EUROPA, 2013c. Morocco [online]. 19.11.2013. [5.4.2014]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>.

EUROPA, 2014a. *EU Presidents – Who does what?* [online]. [cit. 2014-03-16]. Dostupné z: http://europa.eu/about-eu/basic-information/eu-presidents/index_en.htm#2.

EUROPA, 2014b. *EU relations with Latin America* [online]. [cit. 2014-03-31]. Dostupné z: http://eeas.europa.eu/la/index_en.htm.

EUROSKOP, 2014. *Stručná historie vnitřního trhu* [online]. [cit. 2014-04-01]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8732/sekce/strucna-historie-vnitriho-trhu/>.

EVROPSKÁ UNIE, 2013. *Smlouvy EU* [online]. [cit. 2013-09-10]. Dostupné z: http://europa.eu/eu-law/treaties/index_cs.htm.

FUNADCIÓN ALTERNATIVA, 2011. *Report on Democracy in Spain 2011* [online]. [cit. 2014-03-27]. Dostupné z: <http://www.falternativas.org/laboratorio/libros-e-informes/ide/report-on-democracy-in-spain-2011-english-version>.

IIEA, 2010. *The Spanish Presidency Priorities* [online]. 7.1.2010. [cit. 2014-03-26]. Dostupné z: <http://www.iiea.com/blogosphere/the-spanish-presidency---the-same-game-but-different-rules>.

MAEC, 2014a. *Euro-Mediterranean Partnership: From the Barcelona Process to the Union for the Mediterranean* [online]. [cit. 2014-03-27]. Dostupné z: <http://www.exteriores.gob.es/Portal/en/PoliticaExteriorCooperacion/Mediterraneo/Paginas/Asociaci%C3%B3n-Euro-Mediterr%C3%A1nea.aspx>.

MAEC, 2014b. *Spain in Ibero-America* [online]. [cit. 2014-03-28]. Dostupné z: <http://www.exteriores.gob.es/Portal/en/PoliticaExteriorCooperacion/Iberoamerica/Paginas/EspEnIberoamerica.aspx>.

THE NEW YORK TIMES, 2012. *Giant Lender in Spain Asks for Billions to Fend Off Collapse* [online]. 25.5.2012. [cit. 2014-03-22]. Dostupné z: <http://www.nytimes.com/2012/05/26/business/global/spanish-lender-seeks-state-aid-ratings-cut-on-5-banks.html?hp>.

UNION FOR THE MEDITERRANEAN, 2013. *Who We Are* [online]. [cit. 2014-03-14]. Dostupné z: <http://ufmsecretariat.org/who-we-are/>.

WORLD BANK, 2014. *Exports of goods and services (% of HDP)* [online]. [cit. 2014-01-29]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=1>.

Seznam zkratek

BBC	<i>British Broadcasting Corporation</i>	
BE	<i>Banco de España</i>	Španělská centrální banka
ECB	<i>European Central Bank</i>	Evropská centrální banka
EK		Evropská komise
EMS	<i>European Monetary System</i>	Evropský měnový systém
EMU	<i>European Monetary Union</i>	Evropská měnová unie
ES		Evropská společenství
EU		Evropská unie
EUROSTAT		Evropský statistický úřad
HDP		Hrubý domácí produkt
INE	<i>Instituto Nacional de Estadística</i>	Národní statistický institut Španělska
LA		Latinská Amerika
MAE	<i>Ministerio de Asuntos Exteriores</i>	Ministerstvo zahraničních věcí
MEC	<i>Ministerio de Economía y Competitividad</i>	Ministerstvo ekonomie a konkurenceschopnosti
MSO		Micco, Stein a Ordóñez
OECD	<i>The Organisation for Economic Co- operation and Development</i>	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
PZI		Přímé zahraniční investice
SITC	<i>Standard International Trade Classification</i>	Jednotného mezinárodního třídníku zboží
SZBP		Společná zahraniční a bezpečnostní politika
UK	<i>United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland</i>	Spojené království Velké Británie a Severního Irska
USA	<i>United States of America</i>	Spojené státy americké
WB	<i>World Bank</i>	Světová banka

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 25. dubna 2014

.....
Bc. Martin Berger

Seznam příloh

Příloha č. 1 Vývoz Francie

Příloha č. 2 Vývoz Německa

Příloha č. 3 Vývoz Itálie

Příloha č. 4 Vývoz Portugalska

Příloha č. 5 Vývozy vybraných zemí dle oblastí (celkový export = 100 %)